



L'intervista
Claudio Domenicali
«Ducati, un sogno
raggiungibile»

5



Monopoli
La Cassa di risparmio
di Cesena
alla prova del fuoco

6



Il focus
Imprese familiari,
ricambio generazionale
non più rinviabile

10-11

CORRIERE IMPRESE

EMILIA-ROMAGNA

UOMINI, AZIENDE, TERRITORI



L'analisi

Finanza,
tre emiliane
«di fiducia»

di **Angelo Ciancarella**

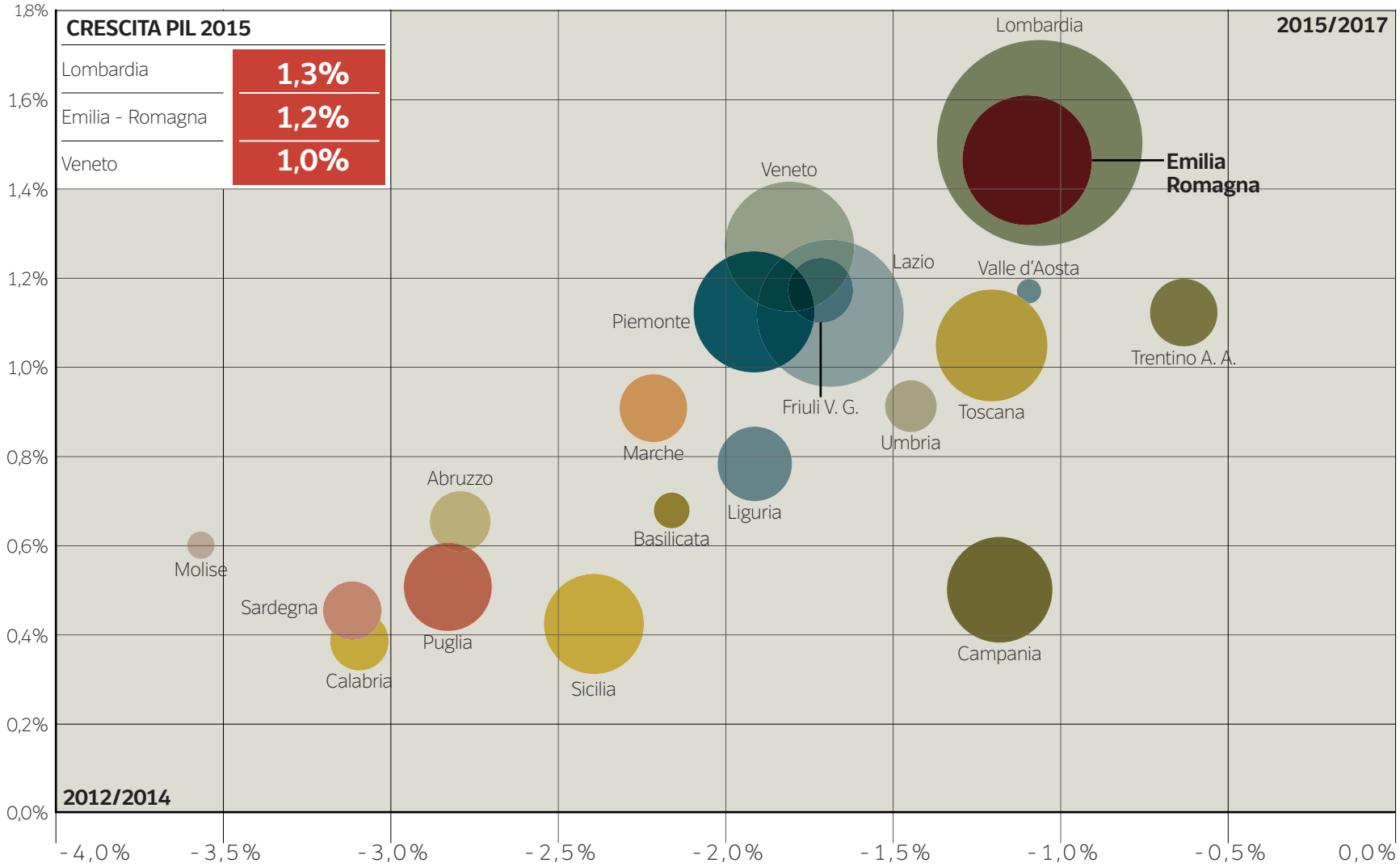
L'inizio d'anno più mite dall'inizio del secolo ha riservato una fredda accoglienza al mercato azionario, a causa dei venti dell'Est alimentati dai focolai del Medio Oriente. Per gli investitori più spregiudicati e intraprendenti il 2016 è ad altissimo rischio, ma potrebbe riservare ad alcuni di loro grandi soddisfazioni, come sempre avviene nei rivolgimenti. Rischi e opportunità che non dovrebbero riguardare i piccoli risparmiatori, sempre goffi nei panni dell'investitore. I creditori di Carife lo sanno a proprie spese, complice il braccio di ferro perduto dal governo con la Commissione europea, durato sei mesi ma tenuto nascosto fino al decreto legge di novembre, che ha protetto correntisti e dipendenti (questi ultimi, fino a quando?) spogliando però azionisti e obbligazionisti subordinati, senza rendersi conto di come, spesso, si tratti delle stesse persone. Restituire fiducia ai risparmiatori sarà molto più difficile che indennizzarli, come proverà a fare, in misura parziale, la commissione arbitrale dell'Autorità anticorruzione. Per vincere la paura e l'amarezza, emiliani e romagnoli hanno però una marcia in più, il territorio produttivo che loro stessi fanno ricco, del quale la Ferrari è il primo ma non unico simbolo.

continua a pagina 15

Primo piano

Il confronto

L'Emilia-Romagna e le altre regioni



La scommessa 2016

Il governatore Bonaccini promette finalmente una ripresa robusta e il via libera alle grandi opere. In agenda anche riforma della pubblica amministrazione e piano per la green economy. Marchesini: «Bisogna proteggere e rafforzare le filiere». Economia, tre le vie da imboccare: sostenibilità, internet delle cose e cura delle persone

L'intervento

Cooperazione, un sistema vincente. Ma è il rinnovamento a garantire lo sviluppo

di **Francesco Milza**

Anche il 2015 è stato un anno impegnativo nonostante i primi, timidi, segnali di ripresa dalla crisi economica iniziata nel 2008 e proseguita negli anni successivi in cui Confcooperative Emilia-Romagna ha visto diminuire leggermente le cooperative (a quota 1.700) e aumentare gli occupati (oltre 72.300) e il fatturato, arrivato a 13.000 milioni di euro. Tale andamento conferma la natura anticiclica della cooperazione, testimoniata anche dal rapporto Euricse che sottolinea come in que-

sto periodo il settore cooperativo italiano non solo ha aumentato l'occupazione, ma ha anche pagato più tasse delle società capitalistiche. Questi risultati positivi sono stati ottenuti anche grazie alla capacità di rispondere concretamente alle esigenze della comunità, mettendo al centro le persone, peculiarità che differenzia il modello cooperativo dalle altre forme imprenditoriali, orientate alla speculazione. In un simile scenario, si aprono quindi nuove, interessanti, opportunità per il sistema cooperativo, da cogliere seguendo un percorso di confronto tenendo conto che la distintività cooperativa va salvaguardata a tutti i livelli. Un'esigenza ancora più sentita di fronte ai recenti episodi che hanno gettato discredito sul movimento a causa dell'utilizzo distorto e illegale di un modello virtuoso.

continua a pagina 15



ARTIGIANA PELLICCE

SVUOTA TUTTO

A PREZZO di COSTO

SU TUTTI GLI ARTICOLI DI:

PELLETTERIA,
PELLICCERIA,
MONTONI,
CINTURE e BORSE

Via Emilia Est. N. 30 - Modena - Tel. 059/235353

PRIMO PIANO

Parla il governatore. Il modello emiliano resiste e si rinnova, può essere la locomotiva d'Italia. Il traguardo: disoccupati al 7%

Bonaccini: sarà un **anno** di grandi opere e di ripresa

Chi è



Stefano Bonaccini, Campogalliano (Mo) 1967, è presidente della Regione Emilia-Romagna. Prima era stato segretario del Partito Democratico Emilia-Romagna

di **Massimo Degli Esposti**

Nel 2014-2015 l'Emilia-Romagna ha fatto meglio del resto del Paese. Le previsioni per il 2016 sono ancora più positive e lei, presidente Bonaccini, sembra molto ottimista. Ci spiega perché?

«Siamo tornati a credere nell'industria manifatturiera e, pertanto, a investire per uno sviluppo fondato sulla produzione e sul lavoro. Una manifattura orientata a nuovi modelli organizzativi, a una digitalizzazione dei processi e a un rapporto forte con il sistema della ricerca. Credo che questa sia la caratteristica che ci distingue oggi. L'ambizione è fare dell'Emilia-Romagna uno degli snodi cruciali della rivoluzione industriale in corso. L'obiettivo, come sapete, è dimezzare la disoccupazione al 2020 ed il fatto che chiudiamo il 2015 tornando



È il momento della fiducia. La green economy sarà pilastro delle nostre politiche

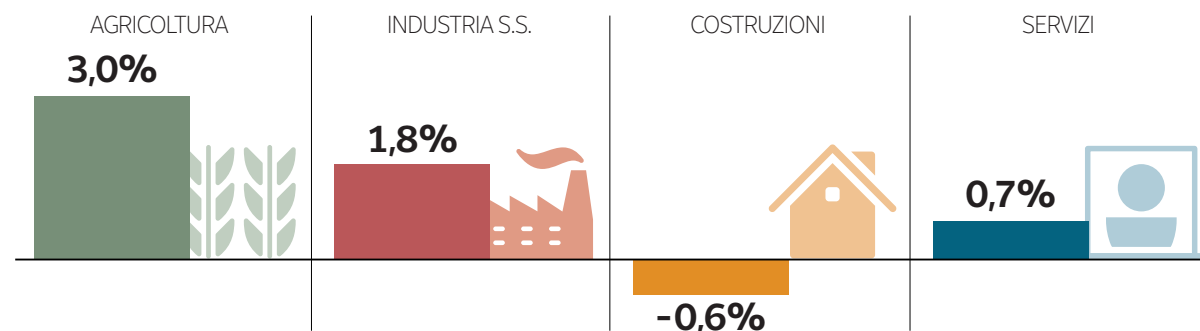
sotto l'8% mi fa dire che, grazie anche al Patto per il lavoro sottoscritto a luglio con tutte le parti sociali, siamo sulla strada giusta. Come previsto dal Patto, peraltro, nel corso del 2016, al netto delle infrastrutture, prevediamo tra risorse nazionali e regionali, mezzo miliardo di euro tra edilizia scolastica, lotta al dissesto idrogeologico, edilizia ospedaliera e manutenzione delle strade. Questo sarà un volano per aprire migliaia di cantieri, dunque ossigeno fresco per lavoro e imprese. Tengo sempre i piedi per terra e predico umiltà, ma penso che si possa e si debba avere fiducia».

La ripresa passa però per profondi cambiamenti. Il «modello emiliano» è ancora adeguato a coglierla?

«Parlerei di cambiamenti non solo profondi, ma strutturali, di fronte ai quali il modello emiliano ha saputo reagire con capacità di innovazione. Le piccole e medie imprese prevalgono, ma la maggior parte di esse opera in rete e in filiera con imprese leader a livello mondiale. La nostra visione di futuro parte da qui per sostenere processi di aggregazione, crescita e internazionalizzazione e posizionare l'Emilia-Romagna in Europa e nel mondo come regione ad alto valore ag-

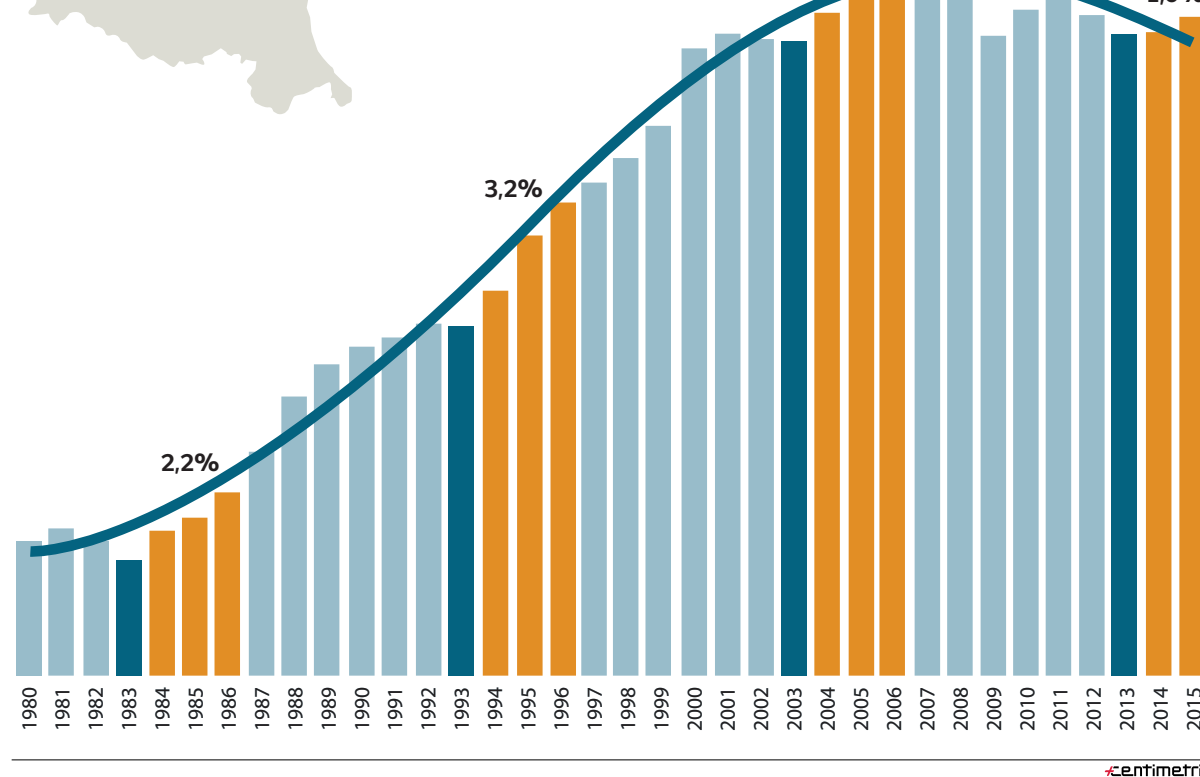
Dalla crisi alla ripresa

Variazione valore aggiunto Emilia-Romagna 2015 su 2014 per settore



Fonte: Prometeia

Ciclo di vita di un territorio. Il PIL dell'Emilia-Romagna dal 1980 al 2015



centimetri

giunto. È quanto abbiamo delineato e condiviso con il Patto per il Lavoro, un accordo di legislatura che stabilizza le aspettative e favorisce gli investimenti. Di fronte alle incertezze, infatti, serve una visione di lungo periodo».

Una delle grandi sfide dei prossimi anni sarà lo sviluppo sostenibile. Entro il 2016 la Regione dovrà aggiornare il piano energetico e darsi una strategia sulla green economy. Con quali obiettivi?

«La Regione investirà sempre più sulla green economy come pilastro delle politiche di governo. La pianificazione energetica e low carbon economy, l'economia circolare nella nuova legge regionale sui rifiuti nonché l'eco-competitività e l'eco-innovazione in agricoltura, sono i temi al centro delle

politiche regionali. L'obiettivo è realizzare in Emilia-Romagna, entro il 2019, il cosiddetto "greening the industry", cioè quell'insieme di azioni e politiche per rendere più sostenibile tutto il nostro sistema industriale. Investire sulla green economy vuol dire anche investire su nuove opportunità per l'economia e le imprese, oltre che sulla messa in sicurezza del territorio e sulla valorizzazione delle risorse naturali».

A partire dal Passante Nord di Bologna, il tema delle infrastrutture resta uno dei più controversi. Per il 2016 prevede passi avanti?

«Siamo molto fiduciosi che il 2016 possa essere l'anno decisivo. Mi correggo: deve essere l'anno decisivo. Per quanto riguarda il Passante Nord, abbiamo studiato

attentamente il Progetto Preliminare di Società Autostrade e analizzato nel dettaglio le ancora troppe criticità. Abbiamo quindi chiesto ad Autostrade e Ministero dei Trasporti di compiere uno studio del progetto alternativo di ampliamento in sede di Autostrada e Tangenziale: siamo fiduciosi entro il primo trimestre del 2016 di poter arrivare ad una decisione definitiva. Per la Cispadana e la Campogalliano-Sassuolo, opere strategiche e fondamentali per la competitività della Regione, il 2016 dovrà essere necessariamente l'anno in cui vengano superati, con l'aiuto indispensabile del Governo, gli ostacoli che attualmente frenano il proseguire dei progetti. Se entro la legislatura non apriranno i cantieri, lo considererei un fallimento anche persona-

le. Quest'anno abbiamo aperto i cantieri del People Mover, aggiudicato la Gara del Ferro (con il rinnovo totale dei treni in regione entro il mandato, oltre cento), avviati i lavori del Nodo di Rastignano e della Nuova Porrettana: una dopo l'altra le sbloccheremo tutte. Questo è il nostro impegno».

Riassetto istituzionale, snellimento amministrativo, spending review, razionalizzazione delle partecipazioni. Arriveranno le decisioni?

«Certamente, ma alcune decisioni importanti, qualcuna persino inedita nel Paese, sono già state prese. Siamo l'unica Regione che ha già legiferato per azzerare i fondi ai gruppi consiliari, azzerare i nostri tfr per tutta la legislatura e ridurre le indennità di consiglieri: un risparmio di circa 15 milioni di euro. Così come abbiamo già presentato la riorganizzazione dell'ente che diventerà operativa tra poche settimane e che prevede il dimezzamento dei diri-



Riforma della pubblica amministrazione: siamo partiti dai tagli e riformeremo la burocrazia

genti apicali, oltre ad una riduzione complessiva in legislatura che porterà a ulteriori 35 milioni di risparmio. Quest'anno, poi, dovrà essere l'anno della razionalizzazione delle società partecipate e del completamento del riassetto istituzionale dopo aver applicato la legge "Delrio" senza alcuna protesta e assorbendo oltre mille dipendenti dalle province. Il 2017 sarà invece l'anno della sburocratizzazione».

Abbiamo assistito alla guerra delle Fiere e a quella degli aeroporti. Non è l'ora di finirla col campanilismo?

«Sì sa come io la pensi: policentrismo e "piccolo è bello" hanno fatto grande la nostra Regione nel dopoguerra. Ma oggi, nell'epoca della globalizzazione, il policentrismo non ha più senso. Per questo, anche se non dipende solo da noi, vorrei al termine di questo mandato avere un unico cda per il sistema fieristico regionale».

Per concludere: ci indichi un dato, uno solo, che vorrebbe centrare a consuntivo del 2016.

«Tendere verso il 7% di disoccupazione a fine anno. Vorrebbe dire avere creato ulteriori nuovi posti di lavoro, la nostra ossessione».

«Dobbiamo lavorare sul rafforzamento di filiere e distretti»

Per Marchesini (Confindustria) il nostro futuro dipenderà dalle produzioni top di gamma

Presidente l'anno si è appena concluso, ma abbiamo ancora in testa l'ottimismo proclama di Renzi: Pil a 1,6% nel 2016. E in Emilia-Romagna si parla di 1,5% che diventerà 1,7 nel 2017. Condividi questa fiducia?

«Anche le previsioni di Confindustria sono migliorative per il 2016 rispetto al 2015, questo nonostante un mercato estero in flessione generale. Il centro studi di Confindustria stima il Pil del 2016 a 1,4% che scenderà però a 1,3% nel 2017 a livello nazionale. Questo a condizioni invariate. Se mi chiede se farei una scommessa sul 2016 contando di vincere, le risponderai che la farei. Sa però qual è il vero tema?».

Dica.
«Se siamo in un secolo di stasi, anzi come dicono alcuni economisti, nel secolo della stagnazione secolare, causata da una decrescita demografica e da una montagna di debito pubblico. Questo cosa vuol dire? Abituarsi a rendimenti bassi, a una crescita bassa, a una generale stagnazione».

L'assessore regionale Palma Costi dice infatti che siamo in



Difficilmente torneremo alle produzioni di massa. Abbiamo buone possibilità, dobbiamo capire bene dove andare

un'«economia di trasformazione».

«Sono parzialmente d'accordo. Credo che questa crisi, che è sistemica e non congiunturale, stia cambiando i paradigmi. Difficilmente torneremo alle produzioni di massa, dobbiamo pensare alle produzioni di eccellenza, lo dico perché i campioni che stanno portando avanti l'economia regionale sono aziende che fanno il top di gamma e che sono in grado di portarlo in giro per il mondo. Tutto questo è possibile, perché esistono forti collegamenti con una serie di piccole aziende che costituiscono un'ossatura: non voglio usare il termine "distretto", che è desueto, ma una filiera che dà flessibilità al sistema. Credo che dovremo lavorare sull'emersione di questa realtà e sull'irrobustimento di questa grande capacità. Abbiamo buone possibilità, dobbiamo capire bene dove andare».

Dopo la termoelettromeccanica friulana, secondo l'ultimo report di Banca Intesa le piazze di Sassuolo sono tra i distretti che esportano di più. Siamo condannati a una vita di meccanica ed export?

«(Ride) C'è una ripresa del

consumo interno che è molto importante per noi. Se vede, la performance del nostro Pil è stata buona, inferiore solo alla Lombardia, ma con un incremento notevole di export, anche se non al livello del 2014. Insomma questa ripresa non la trascurerei. Detto questo, c'è da notare un notevole aumento di occupazione proveniente dal terziario. E di questi dati sono soddisfatto. È un ottimo segnale, perché non possiamo vivere solo di export, per quanto interessante».

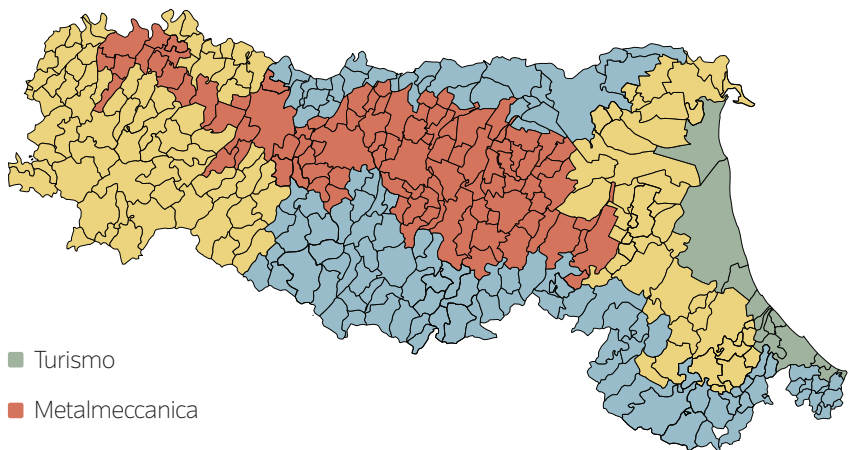
Ma molti distretti dopo 7 anni di crisi stanno cambiando. Cosa ci dobbiamo aspettare?

«Un proseguimento di questo trend iniziato all'alba della crisi mondiale, un continuo andamento verso le produzioni di nicchia e di livello elevato, cose che altri non sono in grado di fare. Ricordiamoci che siamo bravissimi a deprimerci, ma ci sono cose inimitabili all'estero come il food o la moda. In Emilia-Romagna c'è il distretto delle "dream car" che hanno un valore speciale proprio in quanto italiane, vedi il caso del Suv Lamborghini. Per tornare a noi credo che ci sarà un proseguimento di questo corso, di chi sarà bravo a capire i trend di mercato e a rimanere inserito».

A proposito di stranieri, cosa pensa delle acquisizioni di imprese gioiello italiane da parte di grossi player oltreconfine?

«Mi piacerebbe che venissero individuati i settori strategici e ci fosse da parte del governo o del pubblico una difesa maggiore e non la vedo. Non sono di quelli che gridano allo scandalo perché arriva lo straniero e compra italiano. Però se guardo alla siderurgia o alle telecomunicazioni vedo che non è stato fatto abbastanza per difendere una base della nostra economia».

La mappa dell'economia



Fonte: Unioncamere Emilia-Romagna

centimetri

La Cgil nel rapporto Ires di fine anno torna a sottolineare la questione dell'occupazione che tarda a crescere e il patto del lavoro.

«Il patto del lavoro è stata un'ottima operazione, dovrebbero essere d'accordo. Il paradigma è che l'occupazione la creano le imprese. È obiettivo di tutti aumentare il lavoro. Secondo noi è necessario incentivare l'ambiente in maniera che l'impresa trovi un terreno favorevole, senza dover lottare contro la "manina anti imprese" di cui parla Squinzi. Ma al di là dei doveri morali verso il territorio, c'è un vero interesse a far crescere il lavoro, così aumentano i consumi e così di nuovo l'occupazione, in maniera da spezzare la spirale negativa. Il punto però è che al centro ci deve essere l'impresa. Ed è scritto nel patto per il lavoro».

Molti lamentano poca attenzione al fenomeno delle infiltrazioni mafiose.

«Tutti sappiamo che con un territorio sporcato dalla criminalità nessuno può lavorare, ma anche qua vedo una corrente di pensiero che crede di battere questo fenomeno aumentando la burocrazia per imprese, incrementando questa follia per poter lavorare: non è questa la metodologia, io mi batterò come un leone perché non si alzi il livello di burocrazia per le aziende. Bisognerebbe aumentare livello di trasparenza, invece di chiuderci nella burocrazia».

Per il 2016 dobbiamo aspettarci nuovi investimenti stranieri in Emilia-Romagna vero?

«C'è interesse, abbiamo interlocuzioni con società straniere e ci sono investimenti importanti di società nostre che vogliono fare cose innovative, quindi la legge sull'attrattività non sembra sia stata fatta solo per gli stranieri».

Andrea Rinaldi
© RIPRODUZIONE RISERVATA

Un modello a fine ciclo, serve un turbo nel motore

Le tre opportunità: verde, healthcare e internet delle cose. Ma la Cgil resta pessimista sull'occupazione

Un passo avanti (a braccetto con la Lombardia) rispetto a tutte le altre regioni italiane. Ma pur sempre a passo di lumaca. O meglio, a passo di ciclomotore, volendo adottare l'immagine scelta dal capo ufficio studi di Unioncamere regionale Guido Caselli per raffigurare i ritmi di crescita previsti per l'Emilia-Romagna e per l'Italia nell'anno appena iniziato.

L'Emilia-Romagna, dunque, «ha cambiato verso ma, come tutta l'Italia del resto, avanza più lentamente degli altri paesi» sintetizza Caselli nel suo rapporto di previsione 2016. Crescerà fra l'1,4 e l'1,8% nel prossimo biennio, dopo aver fatto +1,2% l'anno scorso, per la terza volta di seguito ancora meglio della media delle regioni italiane e delle altre regioni del Nord, Veneto, Piemonte e Friuli. Da inizio crisi, però, mancano all'appello oltre 90.000 posti di lavoro (il tasso di disoccupazione resta al 7,8% contro il 3,1% del 2008) e solo a Bologna il valore aggiunto complessivo è tornato al livello di sette anni fa, mentre a Modena e Reggio siamo ancora sotto del 10% circa, a Ferrara addirittura del 15,6%. Per tornare davvero in carreggiata, insomma, bisogna accelerare il passo, crescere più velocemente. È possibile? I precedenti storici non sono confortanti.

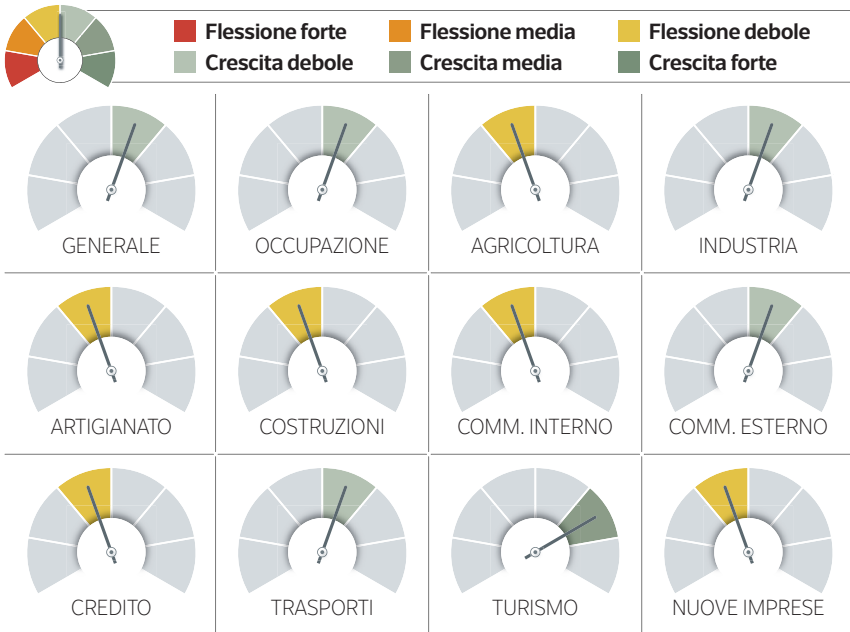
Come evidenzia Caselli nel suo



Sul web
Puoi leggere, condividere e commentare gli articoli di Corriere Imprese su www.corrieredi.bologna.it

studio sull'anno che verrà, il Pil emiliano-romagnolo ha il vizio di piantarsi di botto al terzo anno di ogni decennio — '83, '93, 2003, 2013 — per poi ripartire ogni volta a ritmo più blando: il 3% di media annua negli anni 90, il 2% negli anni 2000, l'1% medio dal 2013 ad oggi. «L'impressione è che il nostro modello abbia esaurito il suo ciclo e ora se ne stia aprendo un altro — commenta Caselli — ma nessuno sa esattamente che volto avrà. E l'incertezza è il peggior freno a una ripresa vera». Tuttavia, «cercando di guardare al futuro con i Google glass» Caselli vede per la nostra economia almeno tre opportunità: l'economia sostenibile e verde in risposta ai cambiamenti climatici; l'healthcare in risposta ai cambiamenti demografici; l'internet delle cose in risposta ai cambiamenti tecnologici. L'informatica, per esempio, consentirebbe di automatizzare quasi il 50% delle lavorazioni industriali, aprendo nuove opportunità nelle macchine automatiche e nel packaging, due dei settori chiave della nostra meccanica. Anche i progetti di Fico da un lato e della Wellness Valley romagnola dall'altro, entrambi destinati a sbocciare proprio quest'anno, assieme all'atteso boom del turismo registrato già l'anno scorso (+6,7%) potrebbero essere il germe di una nuova identità economica emilia-

Il cruscotto regionale nel 2015. Ripresa o inversione di tendenza?



Fonte: Unioncamere Emilia-Romagna

centimetri

no-romagnola. Che non può nascere dalla politica, ma che la politica deve capire. Indossando anch'essa i Google glass, vedrebbe per esempio che l'Emilia-Romagna non è più fatta da nove province, ma da quattro macro aree corrispondenti ad altrettante filiere produttive: una metalmeccanica lungo la Via Emilia da Imola a Piacenza, una turistica

sulla costa, una agroindustriale in Romagna e nel Parmense, una agricola lungo i confini Nord e Sud. Ciascuna indissolubilmente connessa con Veneto e Lombardia.

Che si viva con incertezza il futuro è convinta anche la Cgil. «Con questi tassi di crescita l'occupazione non sale — considera il segretario regionale Vincenzo Colla — Il

calo del tasso di disoccupazione, che pure si sta registrando e che potrebbe continuare anche nel 2016, è quindi totalmente legato ad un calo della popolazione attiva, dovuto da un lato all'invecchiamento della popolazione, e dall'altro ad un aumento degli scoraggiati».

La forte decontribuzione prevista nel 2015 per le nuove assunzioni ha sospinto anche in Emilia-Romagna l'utilizzo del contratto a tempo indeterminato, è l'analisi del sindacato, «in misura tale però da non scalfire — se non in minima parte — il predominio del rapporto di lavoro a termine, ancora scelto in oltre i 2/3 dei casi. Nel 2016, attenuandosi i benefici previsti, è probabile che si torni ad attestarsi sui livelli degli anni precedenti, con i contratti a termine scelti in oltre il 70% dei casi». «Inoltre continua a crescere anno per anno in modo esponenziale la quota di occupati dipendenti retribuiti con i voucher, la forma più precarizzante di rapporto a termine — continua Colla — A condizioni immutate, tutto lascia pensare che questa crescita continuerà pure nel 2016, anche perché ormai i voucher trovano utilizzo in quasi tutti i settori di attività, compreso quello manifatturiero, che certamente esula dagli ambiti inizialmente previsti per questo istituto».

Massimo Degli Esposti
Andrea Rinaldi
© RIPRODUZIONE RISERVATA

ANNO NUOVO OCCASIONI D'ORO



PICCOLO STOCK KMØ



• QUBO ACTIVE 1.4 METANO

a partire da

€ 12.600

su strada
passaggio compreso

FINO ESAURIMENTO SCORTE

• PANDA EASY 1.2 BENZINA

a partire da

€ 8.700

su strada
passaggio compreso

FINO ESAURIMENTO SCORTE



**PIÙ FINANZIAMENTO PERSONALIZZATO
FINO A 10.000* € - FINO A 60 MESI* CON
incluso incendio, furto, gap e marchiatura**

*fogli informativi per le pratiche di finanziamento presso la concessionaria

ACQUISTIAMO IL TUO USATO PAGANDOLO IN CONTANTI



RAVENNA - Via Trieste, 227 - Tel. 0544 289311 · LUGO - Via Nuova Fiumazzo, 1 - Tel. 0545 35999 · CERVIA - Via Palazzone, 29 - Tel. 0544 973665

www.sva-group.it

L'INTERVISTA

Claudio **Domenicali**

Secondo l'ad, Ducati conquisterà il futuro con moto speciali prodotte in grossi volumi, ma senza diventare marchio di massa. E intanto parte la gestione usato

L'azienda

La storia

L'ultimo superstite della Motor valley bolognese, dal Cucciolo al Monster



«Il sogno raggiungibile»

Chi è

Claudio Domenicali, nato il 3 novembre 1965 a Bentivoglio (Bologna), nel 1991 entra in Ducati come Project Leader. Nel 1997 diventa vice direttore tecnico Ducati. Nel 1999, nasce il reparto Ducati Corse e Domenicali ne diventa amministratore delegato. Dal 2013 è ad dell'intero gruppo motociclistico

di **Massimo Degli Esposti**

Ingegnere Domenicali, in Ducati ci finì per caso, per interesse o per passione?

«Sicuramente per vocazione. Da bambino sono cresciuto a latte e benzina e da adolescente non facevo altro che disegnare auto e moto. Mai avuto un dubbio sulla facoltà che avrei scelto da grande, tanto che fin dalle superiori scelsi un Istituto tecnico, le mitiche Aldini Valeriani».

Culla del miracolo meccanico bolognese....

«Confermo. Chi viene da lì ha un senso della materia che manca agli ingegneri. Ho ricevuto anche una formazione valoriale che non ho ritrovato all'Università. E in più, mi sono divertito molto».

Nel '91, fresco di laurea, varcò i cancelli di Borgo Panigale da stagista. Era la Ducati dei Castiglioni. Come la ricorda?

«Era poco più di una bottega artigianale, dove tutti si occupavano di tutto. Pensì che c'erano solo 3 ingegneri, mentre oggi sono 250. Ma c'era tanta passione e tanto coraggio perché tutti eravamo consapevoli che dopo il lungo letargo della gestione Iri l'azienda era ridotta al lumicino e bisognava lottare per farla sopravvivere».

Come si salvò?

«L'intuizione fu introdurre il design nella progettazione delle moto. Nacquero così la Monster e la 916, i due modelli che ci rilanciarono a livello mondiale. A quel tempo il design riguardava soltanto le linee generali della moto, mentre oggi riguarda ogni dettaglio, dagli scarichi alle pedane, agli ammortizzatori. Se prende una Panigale o una Diavel e la mette in salotto può scambiarla per un'opera d'arte».

A metà novembre Ducati aveva già venduto 50.000 moto, un record storico; chiudere quindi il 2015 oltre questa cifra, crescendo più del 20%. È solo merito del design?

«Certamente no. Abbiamo lavorato tantissimo sulla meccanica e sull'elettronica per rendere le nostre moto più guidabili e piacevoli alle basse andature. Un modello come il nuovo Scrambler, per esempio, è nato per soddisfare davvero tutti i gusti. Poi siamo cresciuti tantissimo come cultura industriale: oggi Du-

cati è un'azienda solida, senza debiti e con risorse da dedicare allo sviluppo».

È questo il valore aggiunto portato in dote dal nuovo proprietario tedesco Audi-Vw?

«Sì, oggi clienti e fornitori ci percepiscono come un'azienda credibile nel lungo periodo, su cui vale la pena di investire perché ci sarà sicuramente anche fra 5 o 10 anni. Questo fa la differenza».

Avete beneficiato anche di sinergie tecnologiche?

«Tecnologiche, soprattutto nello sviluppo motoristico, e metodologiche per quel che riguarda test e prove in ambienti estremi, come il deserto».

Italia-Germania, eterno dilemma: un incontro o uno scontro?

«Per la mia esperienza, un dialogo molto positivo. Forse perché la nostra regione ha tanto in comune con la Germania: la tradizione meccanica, una storia di relazioni sindacali



Oggi clienti e fornitori ci percepiscono come un'azienda credibile nel lungo periodo, su cui vale la pena di investire. Siamo solidi e non temiamo nulla, il rapporto con Bologna è fortissimo in tutti i dipendenti e gli appassionati

strutturate, lo spessore tecnologico delle aziende leader, la tradizione formativa delle scuole tecniche che ha poi dato vita alla nostra esperienza di formazione duale. Non è un caso che altre aziende bolognesi come Ima e Bonfiglioli abbiano importanti presenze produttive in Germania, e viceversa».

Torniamo in Ducati. Come ricorda i vari passaggi dai Castiglioni al fondo americano Texas Pacific fino al penultimo proprietario Investindustrial di Andrea Bonomi?

«Ognuno ha dato qualcosa. Gli americani erano più attenti agli aspetti commerciali e di immagine, forse trascurando quelli produttivi e industriali. A quel periodo, però, risale la fondazione del museo, l'avvio del sito inter-

net, l'affermazione nelle gare, il lancio degli eventi che hanno avvicinato all'azienda tifosi e clienti. I Bonomi, da grandi appassionati di motori, hanno riportato il focus sul prodotto e sugli investimenti per il futuro aprendo la strada per gran parte dei progetti freschi che oggi fanno il nostro successo. In sintesi direi che la Ducati di oggi tesauro qualcosa di ogni passata esperienza».

Ducati non è più un produttore di nicchia, ma nemmeno un colosso mondiale. Si sente una via di mezzo o un'azienda nella posizione giusta al momento giusto?

«La seconda che ha detto. Ora che la sopravvivenza non è più un problema possiamo alzare la testa per guardare al futuro. Che sarà quello di un'azienda premium volume maker: volumi significativi in prodotti speciali rispetto alla media della concorrenza. La nostra gamma di prezzo va dagli 8.000 ai 65.000 euro e oggi copre il 5,7% del mercato mondiale oltre i 500 cc di cilindrata, un punto di mercato in più rispetto all'anno scorso. Il nostro obiettivo è crescere ancora, ma sostanzialmente in quell'ambito, senza stravolgere l'identità di un marchio che non sarà mai di massa».

Quindi?

«Ducati resterà un sogno, ma vogliamo che sia un sogno raggiungibile. Per esempio in paesi come la Cina, l'India e il Brasile dove oggi vendiamo poche migliaia di moto ma ci sono prospettive per crescere moltissimo».

Sui mercati tradizionali, poi, lanceremo il programma gestione usato che permetterà a nuovi clienti di salire in sella a una Ducati di seconda mano, con le nostre garanzie ufficiali di affidabilità».

Dopo lo scandalo Co2 qualcuno ipotizzò l'ennesimo cambio di proprietà. Quindi il rischio di una Ducati non più bolognese. C'è qualcosa di vero? E poi: può esserci una Ducati senza Bologna?

«Il gruppo Audi ha smentito. Tuttavia siamo un'azienda solida e non temiamo nulla. Il rapporto con Bologna è fortissimo in tutti i dipendenti e negli appassionati; infatti il nostro motto è "Bologna, dove corre la passione". Con queste parole invito anche le istituzioni tutte a mettere sempre più partecipazione in tutto ciò che fa "Motor Valley"».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

E dire che Ducati non nacque nemmeno per far moto, bensì per produrre i condensatori brevettati da Adriano Cavalieri Ducati, figlio ingegnere dell'ingegner Antonio che la fondò nel 1926 in un garage del centro di Bologna. Alle due ruote arrivò solo nel dopoguerra, sfruttando le esperienze meccaniche accumulate nel periodo bellico. Fu un boom, con il Cucciolo da 48 cc e lo Scrambler 450 desmodromico progettato dall'ingegner Fabio Taglioni; poi la crisi, il passaggio alle partecipazioni statali con Iri-Finmeccanica e un lento declino fino alla metà degli anni 80, quando arrivano i fratelli Castiglioni che sognano di integrarla a Cagiva, Mv Agusta, Moto Morini e Husqvarna in un unico grande gruppo motociclistico italiano. Il sogno dura solo dieci anni, producendo però il ritorno alle corse e una serie di nuovi cavalli di battaglia, come il Monster e la 916. Nel '96 i Castiglioni vendono al fondo statunitense Texas Pacific, a cui si deve l'apertura del mercato americano. Nel 2006 è la volta di Investindustrial della famiglia Bonomi e da questi, nel 2012, ai tedeschi di Vw-Audi che già nel bolognese si sono accaparrati il marchio storico Lamborghini. Nonostante le insegne straniere, tutto lo staff tecnico e gestionale resta rigidamente bolognese. A partire dall'amministratore delegato Claudio Domenicali, entrato in Ducati nel '91 fresco di laurea in ingegneria Meccanica all'Università di Bologna, responsabile del reparto corse dal '99, di tutto il settore ricerca e sviluppo dal 2005, direttore generale operativo dal 2009 e infine nominato numero uno del gruppo dalla nuova proprietà nel 2013.

M. D. E.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

MONOPOLI

Cesena, prima Cassa alla prova del **fuoco**

L'istituto romagnolo deve aumentare il capitale e cerca un azionista forte che subentri al socio di maggioranza Fondazione. Una sfida difficile dopo il pasticcio del decreto «salva banche»

50

Milioni
È la taglia minima dell'aumento di capitale in euro che la Cassa di Risparmio di Cesena lancerà nel 2016

«Un adeguato aumento di capitale, per il quale si è provveduto ad assegnare apposito incarico alla società Rothschild».

Lo ha annunciato la Cassa di risparmio di Cesena su invito della Consob il 28 dicembre scorso: alla vigilia, dunque, di un cda che ha poi convocato l'assemblea per l'insolita data dell'1 febbraio. Gli azionisti dovranno rinnovare lo stesso consiglio, con l'addio alla presidenza dell'ingegner Tomaso Grassi e la riduzione delle seggiole da 11 a massime 9, e il collegio sindacale; ma, soprattutto, dovranno valutare il nuovo piano industriale. Sarà, dunque, il prologo di quei provvedimenti che la cassa, sulla scorta delle «indicazioni avanzate dalla Banca d'Italia», deve apparecchiare «nel più breve tempo possibile e comunque entro il 2016»: la sostituzione dell'altro pilastro del management, lo storico e pensionando dg Adriano Gentili; e «la ricerca di soluzioni che consentano alle Fondazioni di dismettere la posizione di socio di maggioranza». Ovvero: da Rothschild ci si attende il nome di un nuovo azionista

forte, un concetto tabù fino a poche settimane fa.

In estate, proprio mentre la Vigilanza concludeva l'ispezione ordinaria iniziata a febbraio, usciva una semestrale segnata da commissioni nette in ascesa tendenziale del 7,78% (a 24,5 milioni) e dal perdurante efficientamento dei costi operativi (-13%, a 46,3 milioni). Il risultato di gestione, tuttavia, vedeva un netto calo (-23,4% a 47,5 milioni), a causa dell'emorragia, contenuta, del margine di interesse, e quella più significativa dei ricavi da attività finanziarie (-25 milioni anno su anno). E poi era esploso il problema della qualità del credito: all'eccezionale «prolungamento della crisi» anche in Romagna, «in particolare nel settore edilizio», e al «peggiornamento dello status di alcune ben individuate posizioni debitorie» si aggiungeva, infatti, la stretta regolatoria sui «parametri di valutazione delle garanzie».

Morale: se pure l'intero 2014 si era chiuso in utile, portando a 98 milioni i profitti accumulati dal 2007, l'ultima semestrale scontava rettifiche record da 101 milioni. «Un investimento sulla solidità futura», ricordano dalla Carisp; a prez-



Locale
Una veduta della sede della Cassa di Risparmio di Cesena

zo, però, di una perdita netta finale di 37,7 milioni. E visto che ciò influiva a cascata sui ratios patrimoniali, in specie quel Tier 1 sceso sotto il minimo regolamentare dell'8,5%, la nota integrativa prevedeva che il bond convertibile 2014-2019 fosse rimborsato anticipatamente in azioni, passo ribadito ufficialmente il 4 novembre, nell'ottica di portare il suddetto indicatore al 9,12%. «Doveva essere la prima fase della ripa-

trimonializzazione», dicono dalla banca. «Ma c'era un rischio: che il prezzo della conversione differisse da quello delle due seguenti tranche previste per l'aumento di capitale, da attuare in contanti e del valore di 20 milioni l'una». Tempo nemmeno un mese, dunque, è stato annunciato il rimborso per cassa, circa 33 milioni, del bond; mentre la ricapitalizzazione, tra i 50 e i 60 milioni, avverrà in botta

unica dopo la seconda assemblea, quella tradizionale primaverile, per il bilancio.

L'aumento farà anche da termometro per i titoli della banca, finora negoziati solo su un mercato interno a dir poco non liquidissimo: dopo la distribuzione delle azioni proprie della scorsa primavera, la Fondazione CariCesena detiene il 48,5% e le due consorelle romagnole il 18,23%; il resto va a 13.206 risparmiatori ancorati a una terra che, l'anno scorso, ha già sofferto la liquidazione della Romagna Cooperativa, una bcc da 8mila soci. Di certo, se mai spunterà un cavaliere bianco che possa liquidare almeno parzialmente gli attuali quotisti, per cassa o con concambio azionario, sarà per forza meno generoso rispetto agli abboccamenti di anni addietro. Le indiscrezioni, a ora, guardano necessariamente a un gruppo bancario di peso, magari estero, tipo quel Crédit Agricole già suggerito dalla stampa cesenate. La fusione con i cugini rivieraschi della Carim, invece, non ha finora trovato vera credibilità, nonostante le contaminazioni inter-campanilistiche nella governance.

Nicola Tedeschi

© RIPRODUZIONE RISERVATA

dietro ogni
innovazione
c'è un sogno.

proteggi
il tuo sogno.

T. A. EDISON.
Electric-Lamp.

No. 223,898.

Patented Jan. 27, 1880.



manzella + associati
brevetti, marchi, modelli

www.manzella.eu
info@manzella.eu



**we
protect
dreams**

MONOPOLI

Da SHR a **ITway**, batte a Ravenna il cuore digitale dell’Emilia-Romagna

Cloud, servizi internet e sicurezza: le chiavi della ripresa per il gruppo fondato da Farina

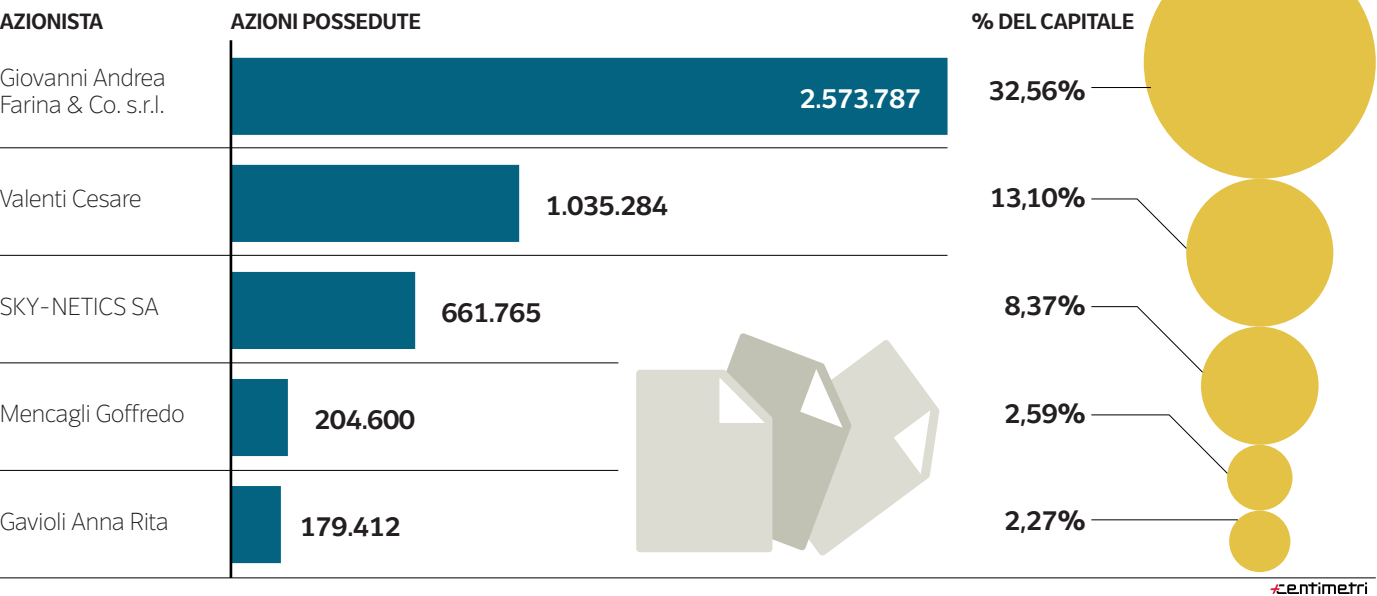
di Massimo Degli Esposti

Da Ravenna a Los Angeles, università di UCLA, per un master in economia aziendale. Fu così che Andrea Farina, romagnolo purosangue, classe '61, incontrò la passione della sua vita, l'informatica. E imboccò la strada che lo porterà a essere, con la sua ITway, un protagonista della rivoluzione digitale. La sua ascesa, prima come manager poi come imprenditore, è tutta targata Romagna.

«Oggi lo ricordano in pochi — racconta — ma negli anni 80 la Riviera tra Rimini e Ravenna era considerata la Silicon Valley italiana. Umberto Paolucci, allora Presidente di Microsoft Europa Medio oriente ed Africa, la definì “Romagna Valley” e diffuse in Italia l'uso dei personal computer, qui aveva sede il primo importatore del leggendario Commodore 64 che per tanti italiani fu la porta d'accesso al mondo dell'informatica, qui si sviluppava tutto il software per Olivetti». Farina si riferisce alla SHR, storica società del gruppo Ferruzzi che negli anni 80, con sede nel quartier generale di Raul Gardini, in via d'Azeglio, tentò addirittura di contendere ad Olivetti il primato italiano dei Pc producendo in proprio un computer su licenza IBM. La carriera di Farina cominciò lì (per proseguire poi in altri gruppi romagnoli fino al vertice della riminese Esa Software, oggi del gruppo 24 Ore) come quella del vicepresidente, e suo socio, Cesare Valenti e di gran parte del top management.

«Fino all'inizio degli anni 90 — ricorda ancora Farina — il mondo dell'informatica era chiuso in sé stesso: hardware, software e basta. Poi nel 94 ebbi l'opportunità di conoscere James Clark, uno dei fondatori e finanziatori di Netscape che a quel tempo stava lanciando il primo navigatore per Internet. Me ne parlò e per me fu come una folgorazione. Ero direttore generale di Opensoft di Esa Software e l'imprenditore proprietario di Esa non credeva in Internet. Scrissi di getto il business plan di una nuova azienda, che avrei fondato io, dicendo ai miei colleghi: chi mi ama mi segua». ITway, infatti, nacque solo un anno dopo, il 4 luglio del 1996, independence day americano, un segno del destino. Primo bilancio: vendite per quasi 10 miliardi di vecchie lire, il piano industriale prevedeva 6 miliardi di lire. Crebbero a 66 miliardi nel giro di 4 anni e già nel 2001, in perfetto stile Silicon Valley, ITway era quotata alla Borsa di Milano, prima tra le debuttanti del Nuovo Mercato, poi allo Star. Oggi è un Gruppo da oltre 400 dipendenti e quasi 100 milioni di euro di fatturato, che opera a 360 gradi nel mondo digitale, progettando, producendo e distribuendo soluzioni avanzate di information

La compagine di Itway spa



Mare Itway è sponsor del team di Matteo Simoncelli, uno dei timonieri più attivi del circuito Match Race



Visione
Vogliamo diventare un polo di aggregazione tutto italiano per le tante eccellenze del nostro territorio

technology specializzate nella Cybersecurity. Non solo in Italia, ma anche in Francia, Spagna, Portogallo, Turchia, Grecia e da qualche mese, con la controllata ITway Mena in Dubai, in tutta l'area Medio Oriente-Nord Africa. È il numero uno italiano e del Sud Europa nei sistemi di protezione contro la criminalità informatica e da un paio d'anni, fondando INebula, sta investendo anche nella fornitura di soluzioni di cloud computing raccogliendo già un migliaio di clienti per il solo servizio di teleconferenza. Da metà dicembre può operare attraverso un proprio data center, creato

a Ravenna in collaborazione con Lepida.

«Big data, Internet delle cose e connettività globale sono i grandi business del prossimo decennio. Oggi i dispositivi connessi sono centinaia di milioni nel mondo, ma entro il 2020 saranno 50 miliardi. Pensi a tutto quello che si potrà fare, nella pubblica amministrazione, nell'attività professionale e nella vita quotidiana avendo accesso a tutti questi dati su un'unica piattaforma e da una sola console. Significherà risparmiare milioni e milioni di ore di lavoro. Ecco perché prevedo che il nostro settore, dopo una crisi che ci ha fatto perdere mediamente il 3% l'anno di fatturato, avrà in futuro grandissime prospettive di sviluppo; e noi siamo pronti a cavalcare l'onda». L'inversione di tendenza si è già vista quest'anno, in realtà. Anche nei conti di ITway, che nei primi 9 mesi 2015 ha rivisto molti segni più: +10,6% il fatturato a 63,5 milioni, +27% il risultato operativo lordo. Il risultato netto resta invece negativo (e questo spiega un anno borsistico non brillantissimo) ma, commenta Farina, «le attività italiane sono già tornate in positivo e i primi riscontri sulla chiusura dell'anno ci confermano che siamo in linea con le nostre aspettative». E in un settore polverizzato come pochi altri, con oltre mille operatori in Italia, solo 40 dei quali (multinazionali comprese) veri competitor di ITway, il gruppo di Farina si candida a diventare «un polo di aggregazione tutto italiano per le tante eccellenze del nostro territorio».

Chi è



Giovanni Andrea Farina, Bagnacavallo 1961, è presidente e amministratore delegato di Itway SpA, società ravennate da lui fondata nel 1996. Prima della laurea in Economia si è diplomato come perito informatico all'istituto G. M. Montani di Fermo

Ict, la regione va più **veloce** con il primo data center di Lepida

Altri tre in arrivo per un investimento di 5,1 milioni. Ma dalla banda ultralarga restano fuori ancora 180 aree

Stesi quasi 180.000 chilometri di cavi in fibra ottica, ora la rete di telecomunicazioni a banda ultralarga della società regionale Lepida spa nata per connettere 18.000 utenze pubbliche, tra cui oltre 400 scuole, ha anche il primo dei quattro snodi informativi che entro un paio d'anni faranno dell'Emilia-Romagna una delle regioni con la più avanzata infrastruttura digitale del Paese. Un' infrastruttura «ridondante rispetto alle attuali necessità — ha spiegato il direttore di Lepida Gianluca Mazzini inaugurando qualche settimana fa il data center di Ravenna, cui seguiranno Parma, Ferrara e Bologna — ma già pensata per essere implementata man mano che il mercato della pubblica amministrazione si svilupperà secondo ritmi che si attendono in forte accelerazione».

Il data center ravennate, ricavato in un ex falegnameria di 1.260 metri quadrati con un investimento di oltre due milioni, può ospitare 100 armadi capaci ciascuno di contenere 100 macchine. Per i quattro data center è previsto un investimento complessivo di 5,1 milioni, che diventeranno diverse decine man mano che saranno riempiti con l'hardware. «Passiamo da una visione frammentata di tante macchine distribuite tra tanti enti — aggiunge Mazzini — ad una più concentrata, da macchine singole a macchine condivise con i vantaggi tipici della virtualizzazione tra cui quelli relativi al risparmio energetico. Il prossimo passo sarà quello relativo ai software, da singoli software per i singoli clienti a software su cloud, pagato in base all'utilizzo». L'infrastruttura è stata realizzata in accordo con

Previsioni di copertura della banda larga al 2018

% copertura	Con architettura FTTH, FTTB, FTTPD		Con architettura FTTN		Non servita
Abruzzo	8	41,9	57		
Basilicata	6	73,0	24		
Calabria	9	93,3	3		
Campania	25	73,4	24		
Emilia-Romagna	25	54,1	46		
Friuli Venezia Giulia	18	37,9	62		
Lazio	38	79,9	20		
Liguria	25	60,9	39		
Lombardia	34	43,0	47		
Marche	9	55,7	44		
Molise	4	26,3	73		
Piemonte	23	46,5	53		
Puglia	17	95,2	1		
Sardegna	9	65,8	34		
Sicilia	17	77,4	20		
Toscana	22	57,7	42		
Trentino Alto Adige	13	30,9	69		
Umbria	12	46,1	54		
Valle d'Aosta	2	15,3	85		
Veneto	15	45,4	54		
TOTALE	22,07	61,10	36,33		

la ravennate Itway, che disporrà di metà dello spazio per i propri servizi cloud di Inebula. Sarà quindi un'infrastruttura aperta al mercato degli utenti privati.

Il progetto data center è un capitolo chiave dell'Agenda digitale regionale. L'Emilia-Romagna è appena stata premiata da Tim come la regione più connessa d'Italia. Ad oggi, spiega l'assessore alle infrastrutture e all'agenda digitale Raffaele Donini, il 98% della popolazione è raggiunta in banda larga (2 mega) e il 40% a 30 mega. Quindi «non è irrealistico pensare che potremo centrare gli obiettivi europei per il 2025, servendo il 100% della popolazione a 30 mega e almeno il 50% a 100 mega. Vinciamo il campionato italiano, ma purtroppo siamo ancora lontani dalla champions league: l'Italia è solo venticinquesima

su 28 paesi europei». Ma il pezzo di banda ultralarga che manca, in Emilia-Romagna, è quello più problematico da realizzare. Sono le connessioni con le cosiddette «aree bianche» o a fallimento di mercato, quelle aree rurali, extraurbane e marginali che i privati non connetteranno mai perché i ricavi potenziali non coprirebbero i costi. In regione parliamo di 180 aree, per raggiungere le quali servono almeno 400 milioni di euro di finanziamenti pubblici. La priorità è collegare i siti produttivi, dove anche le piccole e medie imprese prevedono investimenti nel digitale nei prossimi due-tre anni. L'ultimo bando Ict regionale, per esempio, ha raccolto oltre 2.000 richieste di finanziamento per un importo medio di 64.000 euro a progetto.

M. D. E.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

NUOVA RANGE ROVER EVOQUE

NATA LIBERA. ANCHE DI VIVERE LA CITTÀ.



ABOVE & BEYOND



Nuova Range Rover Evoque ha trovato il suo habitat naturale in città. Il design innovativo e il suo motore diesel Ingenium, il nostro motore più efficiente per prestazioni ed emissioni, fanno di lei un vero animale metropolitano. E da oggi, Nuova Range Rover Evoque è disponibile anche con il nuovo All-Terrain Progress Control che rende ancora più straordinarie le leggendarie performance di Land Rover. Prenota un test drive e vivi la jungla urbana.

SVA DAKAR

Via Trieste 235, Ravenna

0544 289301 - concierge.svadakar@landroverdealers.it

svadakar.landrover.it

Scopri le soluzioni d'acquisto personalizzate di LAND ROVER FINANCIAL SERVICES.

Land Rover consiglia Castrol. Consumi da 4,8 a 7,8 litri/100 Km (ciclo combinato). Emissioni CO₂ da 125 a 181 g/Km.



INNOVATORI

Divorzio da Ima per il cioccolato Sacmi farà da sola il suo polo?

La filiera del cacao è cresciuta del 50% in tre anni: attesi nuovi investimenti

Chi è



Pietro Cassani, direttore Generale Gruppo Sacmi. Imolese, dopo la laurea con lode in Ingegneria meccanica all'università di Bologna e un master in Business Administration alla SDA Bocconi di Milano, inizia la carriera in Sacmi Imola dove, dal 1995 al 1999, è area manager. Dal 2000 al 2006 è alla Ceramiche Atlas Concorde di Spezzano (Modena) e alla System di Fiorano Modenese. Nel 2006 ritorna in Sacmi.

di **Maurizio Andreoli**

L'annuncio del divorzio è giunto improvviso nei primi giorni di dicembre. Ma nella «famiglia» del cioccolato, tra Sacmi e Ima non sono certo volati i piatti. L'impressione è che la vicenda, avviata nel 2011 con l'accordo di investimento e sancita nel 2012 con la creazione della holding CMH S.r.l., sia giunta quasi a una sua «naturale» conclusione, un approdo che soddisfa entrambe le parti.

Poco prima delle festività è stato perfezionato il closing della cessione da parte di Ima della propria partecipazione pari al 50% della società, attiva nel settore della produzione e commercializzazione di macchine automatiche per il processo e il confezionamento per l'industria del cioccolato. Il corrispettivo della partecipazione (equity value) è stato convenuto in 25,5 milioni di euro, regolato per 17,5 milioni di euro al closing e per la parte rimanente entro un anno dal perfezionamento. La cessione prevede inoltre un accordo di «non concorrenza» della durata di quattro anni nel settore di riferimento.

Una trattativa che si è conclusa quindi con la soddisfazione di entrambe le parti. Da un lato la bolognese Ima mette a segno un'importante plusvalenza, 16 milioni. Dall'altro l'imolese Sacmi prende le redini di una società in cui crede fortemente, in un settore che sta dando soddisfazioni e ancora di più ne darà, almeno questa è la convinzione dei vertici della cooperativa imolese, la cui storia peraltro è decisamente ricca di scelte strategiche azzeccate.

«Si tratta di un'operazione — ha sostenuto il direttore generale di Sacmi, Pietro Cassani — che comporterà molteplici e



Colosso La sede della Sacmi a Imola, nel Bolognese

positive sinergie interne al gruppo, in particolare con il settore beverage, sia dal punto di vista commerciale, dati i molti clienti comuni ai due settori, sia sotto il profilo tecnologico, dai sistemi di confezionamento alle soluzioni per l'automazione di processo, e che si inserisce nella pluriennale politica di Sacmi volta ad acquisizioni mirate nei principali business di riferimento, come quelle realizzate in questi anni nel business della ceramica e del laterizio».

È evidente la determinazione dell'azienda a voler portare avanti un impegno che finora ha visto il colosso imolese impegnato al 50%. L'impressione è che dopo la positiva esperienza, Sacmi volesse avere le mani completamente libere. E ora si attendono nuovi importanti investimenti in quello che è il primo polo italiano della lavorazione e del packaging del cioccolato (Ferrero è il primo cliente della CMH), una società che ha chiuso il 2014 con ricavi

pari a circa 113 milioni di euro.

Per onor di cronaca va detto peraltro che nel mondo dell'industria le strategie a volte prendono strade inattese e improvvise. Basti pensare che solo un anno e mezzo fa Ima e Sacmi avevano ben altri progetti comuni. Nell'aprile del 2014 annunciavano infatti assieme l'intenzione di costruire la nuova grande «fabbrica del cioccolato» a Ozzano Emilia. Oltre 20 milioni di investimenti, 400 nuovi posti di lavoro e 26.000 metri quadrati di stabilimenti produttivi. Allora si parlò del «primo polo produttivo italiano in grado di fornire soluzioni complete e chiavi in mano per la lavorazione e il packaging del cioccolato», con

grande soddisfazione e complimenti dalle istituzioni locali, provinciali e regionali. Si era reduci da tre anni di felice sodalizio tra un'azienda quotata in Borsa, leader mondiale nel confezionamento, e una cooperativa che molti prendono a modello, una realtà industriale che nel tempo ha saputo sempre più diversificarsi con scelte strategiche azzeccatissime, tanto da chiudere bilanci tra i migliori della sua storia anche negli anni della crisi (oltre 1,2 miliardi di fatturato e il 90% è export, circa 4.000 dipendenti). Il business della filiera del cioccolato aveva avuto, in tre anni, un incremento del 50%. E Alberto Vacchi, presidente di Ima, parlava in quei giorni di «una partnership industriale con Sacmi che, nel medio periodo, potrebbe essere estesa anche a nuovi rami di business».

Ora le strade si dividono. Evidentemente le strategie sono mutate. Ma, come si diceva, non sono certo volati i piatti.

Futuro

L'impressione è che l'azienda imolese volesse avere le mani completamente libere

La startup

As we help you

L'intelligenza artificiale al servizio del cliente: un call center computerizzato risponde a tutte le domande

Il suo nome è «As we help you» ed è l'acronimo di Awby. La neonata startup che, a Bologna, ha brevettato un software in grado di gestire autonomamente, grazie a un'intelligenza artificiale, le domande e le curiosità dei clienti di un'azienda. E al contempo di rispondere in maniera sempre più precisa ai quesiti grazie alla sua capacità di comprendere il linguaggio, proprio come fa un cervello umano. L'idea è nata a Pisa alla fine del 2012 e a portarcela è stato Nabil Arafin un ragazzo di 22 anni che all'epoca aveva da poco concluso le superiori. Ma è stato sotto le Due Torri che il suo progetto ha preso forma trasformandosi in una piccola realtà imprenditoriale. Grazie al programma Working Capital di Telecom Italia che, lo scorso anno, ha finanziato la startup dandole ospitalità all'interno dell'acceleratore Tim WCap. «L'idea di creare questo software mi è venuta durante uno stage in un'azienda di e-commerce — dice Nabil Arafin — Sono partito da un programma ibrido a metà tra la live chat e il social commerce per poi dare vita, insieme con Vincenzo Caruso e Filippo Fontanelli, al software smart e automatizzato di Awby». Il procedimento è molto semplice e tende a simulare ciò che fa un cervello umano. Una volta installato il programma sul proprio sito aziendale e fornite le impostazioni



Inventore Nabil Arafin, 22 anni, creatore di Awby

ni di base, questi è in grado di individuare automaticamente le informazioni e di inserirle nel proprio database così da renderle immediatamente fruibili. In più oltre a rispondere a una domanda fornisce soluzioni e suggerimenti all'utente basandosi su ciò che compie durante la navigazione nel sito. In questo modo si riesce a gestire più dell'80% dei quesiti posti, lasciando agli operatori il compito di occuparsi dell'assistenza specialistica. Il software è in grado, inoltre, di apprendere e migliorare le proprie funzioni affinando le risposte e la capacità d'interazione. «Abbiamo lanciato il software sul mercato da un paio di mesi — continua Nabil Arafin — e una ventina d'aziende ha già scelto di servirsene».

Dino Collazzo

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Biglietto da visita addio, ora la soluzione è tutta digitale e made in Emilia

Mailcoding usa un unico codice numerico per lo scambio di recapiti, Livecard funziona invece con i locali

Si trasformano con la tecnologia, ma i biglietti da visita non passano mai di moda. E i creativi non si stancano di inventarne: c'è quello in cioccolato del servizio di catering e quello in erba del giardiniere, ma anche la card con grattugia del negozio di formaggi (tutti sul sito Creativebits.org). Nessuno però è immune dal rischio smarrimento e da un fastidioso effetto «misunderstanding».

La soluzione viene dall'Emilia-Romagna e si fa in due: per una startup modenese e un'app bolognese il biglietto è digitale. Si chiama Mailcoding l'esperienza che parte dalla Ghirlandina e guarda al resto del mondo grazie all'idea di un gruppo di professionisti. Fra gli altri, un ingegnere informatico, un laureato in economia, un imprenditore e un commerciale. «Tutto è partito un paio di anni

fa da una difficoltà — raccontano i soci fondatori Alessandro Salsi e Raffaele Poli — l'incomprensione che si genera quando ci si scambia contatti a voce». Soprattutto tra parlanti di lingue e alfabeti diversi: comunicare al telefono il proprio indirizzo mail vuol dire esporsi al rischio di non ricevere la posta per colpa di una trascrizione sbagliata.

Più semplice e interpretabile da tutti, invece, è lo scambio di numeri. Da qui l'intuizione: «Perché non legare — raccontano gli imprenditori — a un codice numerico una serie di informazioni di contatto personale da poter condividere in maniera inequivocabile?». Un mailcode unico e non duplicabile con tutta la propria vita digitale: indirizzo, mail, telefono, sito, blog e così via. In una sola operazione è possibile salvare i riferimenti di una perso-



Presentazioni Sopra Gianluca Busi di Livecard; sotto da sinistra i due creatori di Mailcoding, Raffaele Poli e Alessandro Salsi

na sulla propria rubrica eliminando la dispersione dei contatti, un problema molto sentito da chi lavora in ambito commerciale. Mailcoding è nel registro delle imprese innovative della Camera di commercio dal 9 marzo 2015 e ha ricevuto una tranche di investimenti privati per la promozione web, il potenziamento del servizio per privati e aziende e la caccia alle aree del mondo più ricettive: «India, Pakistan e Sud Est asiatico ma gli utenti si sono registrati anche negli Stati Uniti, in Italia e in Europa». Ci si può iscrivere su mailcoding.com scegliendo gratuitamente un codice casuale a 9 cifre oppure identificarlo col proprio numero di telefono o, in alternativa, scegliere a pagamento un code personalizzato.

Dalla società Ps Mobile arriva invece il passaparola del futuro: si chiama Livecard, un'app tutta

made in Bologna che permette di acquisire i biglietti da visita di un locale o di un negozio in formato digitale per averli a portata di smartphone. Non si dimenticano, non si perdono, non si rovinano. L'idea è di Gianluca Busi, 48enne imprenditore e sviluppatore di software: «Livecard ha tre funzioni — spiega Busi — la prima è collezionare e ricordarsi posti; la seconda, tutta social, è visualizzare e scambiare i biglietti con gli amici per ricevere e dare consigli mirati; il terzo aspetto riguarda i locali e i negozi che possono comunicare con gli utenti per inviare offerte e altri messaggi». Già più di cento i negozi che hanno aderito nel primo mese e circa mille i download a Bologna. Dal 2016 l'app, gratuita per gli utenti, sarà estesa alle principali città.

Mara Pitari

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'EMILIA-ROMAGNA E I SUOI CAMPANILI

L'azienda di famiglia fa miracoli Ma è invecchiata: non rinviabile il passaggio **generazionale**

L'Osservatorio Aub 2015 sulle imprese sopra i 20 milioni di euro: in Emilia-Romagna l'80% dei capi oltre i 50 anni

di **Angelo Ciancarella**

I sistema delle aziende familiari emiliano-romagnole è solido, ma nei prossimi anni dovrà affrontare un gigantesco problema di successione, di governance e in buona parte di ulteriore internazionalizzazione. Nell'80% delle 1.191 imprese familiari con un fatturato superiore ai 20 milioni di euro, l'età del «capo» supera i 50 anni; in oltre la metà dei casi supera i 60 e in più di un quarto è maggiore di 70 anni. Spesso il capo è un uomo solo al comando, perché meno della metà delle imprese con più di 50 milioni di euro di fatturato, e poco più di un terzo di quelle tra 20 e 50, ha una leadership collegiale, e cioè un consiglio di amministrazione con poteri non concentrati su una sola persona. Amministratore unico, presidente esecutivo o ammini-

stratore delegato sono le tre forme di governance che, insieme, prevalgono tuttora sia nelle imprese maggiori (oltre il 50%) sia in quelle medio-piccole (dove superano il 60%).

L'anzianità della leadership regionale è il dato che più colpisce nella elaborazione curata per *Corriere Imprese* Emilia-Romagna dall'Osservatorio Aub 2015 sulle 10.000 aziende familiari italiane. Giunto alla settima edizione, l'Osservatorio promosso da Aidaf (l'Associazione tra le aziende familiari), Unicredit, Università Bocconi e Camera di commercio di Milano — e realizzato da

L'identikit

In due terzi delle società il capitale è della famiglia e il 30% di coop opera qui

Chi sono



● **Francesco Amadori**, che ha lasciato l'azienda ai figli Flavio e Denis



● **Andrea Aureli** che ora guida l'Scm di Rimini

Guido Corbetta (ordinario di Strategia aziendale alla Bocconi), Alessandro Minichilli e Fabio Quarato — ha la particolarità di analizzare non un campione rappresentativo ma l'intero universo di imprese italiane, familiari e non, con ricavi oltre i 20 milioni di euro.

Una platea più ampia dei rapporti precedenti (quando la soglia era di 50 milioni di euro) oggi composta da 15.722 imprese, due terzi delle quali familiari (10.231). Il fatturato nazionale supera i 2mila miliardi di euro (790 le sole familiari), con un valore aggiunto di 458 miliardi (177 le familiari), due terzi di quello generato dalle imprese italiane nell'industria e nei servizi.

In questo scenario l'Emilia-Romagna rappresenta poco più del 12% delle imprese italiane oltre i 20 milioni di euro (1.901 su 15.722) e l'11,6% delle familiari (1.191 su

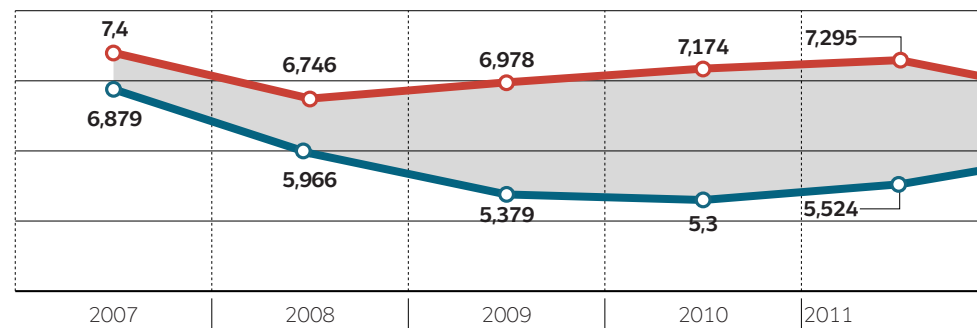
Il panorama

LA POPOLAZIONE AUB DELL'EMILIA ROMAGNA

ASSETTO PROPRIETARIO	PICCOLE		MEDIO-GRANDI	
	N	%	N	%
Familiari	677	67,1	514	57,6
Cooperative e consorzi	136	13,5	155	17,4
Filiali di Imprese Estere	101	10	105	11,8
Coalizioni	51	5,1	81	9,1
Statali/Enti locali	25	2,5	23	2,6
Controllate da Fondi di Inv./P.E.	15	1,5	12	1,3
Controllate da Banche	4	0,4	2	0,2
Totale	1.009		892	

FAMILIARI MENO INDEBITATE

Rapporto di indebitamento delle imprese emiliano-romagnole per tipologia di proprietà



Fonte: Elaborazione 7° Osservatorio Aub Bocconi per Corriere Imprese Emilia-Romagna

10.231). Queste ultime rappresentano il 62,7% sul totale regionale: un po' meno della media italiana (65,1%), un po' più che nelle altre regioni settentrionali (Piemonte escluso).

Non si può dire, insomma, che il pur celebrato modello

familiare abbia oggi un peso maggiore che nel resto d'Italia. Ma una particolarità la regione ce l'ha, perché le 291 cooperative e consorzi rappresentano oltre il 30% del totale nazionale (939) e il 15,3% del totale regionale, rispetto a una media naziona-

"Si, sono proprio 40, ed è ancora un affare di famiglia"

Spesso grandi imprese nascono da semplici opportunità, ma aggiungendo volontà e passione diventa possibile il raggiungimento di questo prestigioso traguardo.

Il fondatore Signor Guido Cotti, oggi spettatore ed attento osservatore, in azienda ricorda ancora gli inizi negli anni 70, zero capitali, tanto entusiasmo e lavoro insieme alla moglie; cercando di trasmettere alle nuove e fu-



ture generazioni quanto il lavoro sia linfa vitale.

Materie Plastiche Cotti s.r.l. festeggia il 40 anniversario e, come allora, produce imballaggi flessibili per uso domestico; gli ormai indispensabili e presenti in ogni cucina sac-

chetti freezer, rotoli di alluminio, pellicola trasparente e carta forno.

Lungimiranza, professionalità e soprattutto correttezza sono certamente fra i requisiti fondamentali che hanno consentito all'azienda di affermarsi a lungo termine; una famiglia intera, con oggi anche la terza generazione al timone, che rimanendo radicata al territorio continua nel tempo a crescere con invariata umiltà, considerando i valori economici importanti quanto quelli umani.

"Tutti Protagonisti"

Senza convention altisonanti o clamori mediatici il desiderio oggi di Materia Plastiche Cotti è veramente quello di ringraziare tutti; partendo dai propri dipendenti, per l'impegno costante e quotidiano; a clienti e fornitori artefici di collaborazioni che, attraverso vere e proprie partnership consolidate nel tempo, si sono dimostrate il vero focus di competenza e qualità e ai nostri affezionati consumatori.

"Il futuro dell'azienda è già cominciato ieri"

La strada maestra è nota e tracciata, il cammino certamente presenta un mercato con



maggiori ostacoli per vari e molteplici motivi, soprattutto figli della speculazione.

Obiettivi e sforzi saranno comunque sempre volti ad individuare bisogni e soddisfarli, considerando sicurezza, qualità e igiene valori, principi insindacabili; a testimonianza vi sono certamente scelte coraggiose e pionieristiche che portarono in passato ad eliminare dalla produzione materie prime che ancora oggi sono in commercio e al centro di dibattiti e discussioni; il consumatore al di sopra di ogni ragionevole dubbio!

"Semplicemente grazie a tutti"

Famiglia Cotti



Materie Plastiche Cotti srl

Via Castelfranco, 20c
40017 San Giovanni in Persiceto
Tel. 051 8220232 - Fax 051 821 383
cotti@cotti.it - www.cotti.it

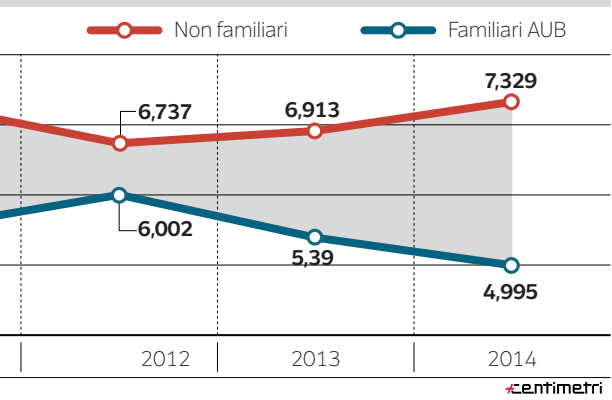
TOTALE	
N	%
1.191	62,7
291	15,3
206	10,8
132	6,9
48	2,5
27	1,4
6	0,3
1.901	

PICCOLE
aziende con fatturato compreso tra 20 e 50 milioni di euro alla fine del 2013 (fonte: Aida)

MEDIO-GRANDI
aziende con fatturato superiore a 50 milioni di euro alla fine del 2013 (fonte: Aida)

L'Osservatorio Aub è stato istituito nel 2007 dalla Cattedra Aidaf-EY "Alberto Fack" di Strategia delle aziende familiari, dell'Università Bocconi, con l'Associazione italiana delle aziende familiari e Unicredit, ai quali nel 2011 si è aggiunta la Camera di commercio di Milano. Quello del 2015 è il settimo rapporto

Dinastie
In senso orario Luigi Maramotti, figlio di Achille, fondatore di Max Mara; Gaetano Maccaferri, presidente della Seci; il re delle carni Luigi Cremonini e i tre fratelli eredi di Pietro Barilla, da sinistra Guido, Paolo e Luca



le del 6%. La soglia dei 100 milioni di euro di fatturato segna il passaggio dalla prevalente proprietà familiare (dai due terzi nella prima fascia, fino a 25 milioni di euro, al 57% nella fascia 50-100 milioni di euro) a quella non familiare (51% fino a 250 mi-

lioni di euro, 62% oltre i 250 milioni). Il trend di crescita media delle imprese regionali analizzate non fa differenza tra familiari e non familiari. Rispetto all'indice 100 del 2007, e dopo il tonfo del 2009 (che ha pesato di più sulle fami-

liari, arretrate a 96,5) nel 2014 l'indice è a cavallo di 133, con un punto di differenza a favore delle familiari. Invece sulla redditività le familiari si distinguono positivamente: l'indice Roi (basato sul risultato operativo) nel 2014 è stato di 8,35 (rispetto

a 6,87 delle non familiari): non siamo ancora ai livelli pre-crisi, quando l'indice era maggiore di 10, ma al di sopra di tutti gli anni dal 2009 al 2013. Le non familiari, a livelli inferiori e con maggiori oscillazioni, sono ormai prossime all'indice del 2007 (7,5). La redditività netta (Roe) è ancora migliore per le familiari (9,04: due punti in più dell'anno precedente) rispetto alle non familiari (5,9), sia pure in forte ripresa dall'1,4 del 2013, la peggior

redditività fra tutti gli anni di crisi. Anche gli indici finanziari premiano le imprese familiari: dopo alcuni anni in cui il rapporto tra patrimonio finanziario netto ed Ebitda (molto simile al Mol, il margine operativo lordo) ha viaggiato in parallelo, fino a coincidere nel 2013 sull'indice 6, le non familiari sono arretrate a 5,1 nel 2014, le familiari sono rimaste stabili. Il rapporto di indebitamento è pericolosamente elevato; ma è sempre stato migliore e in discesa per le imprese familiari: l'indice 2014, inferiore a 5, è il più basso dal 2007 ed è migliore della media nazionale; mentre il 7,3 delle familiari è tornato al massimo del 2007 ed è peggiore della media nazionale. In tema di investimenti all'estero le familiari sono state nel 2014 meno dinamiche delle non familiari: queste ultime sono meno numerose ma hanno di poco superato la metà delle operazioni dell'anno: un'ottantina di familiari (il 7% del totale) hanno effettuato 183 acquisizioni; meno di 70 imprese non familiari (il 9,6% del totale) ne hanno invece effettuate 189. In complesso, anni passati

compresi, hanno effettuato investimenti diretti all'estero un terzo delle imprese familiari regionali e solo un quarto di quelle non familiari. La dinamica è superiore a quella nazionale, in particolare per le aziende non familiari, solo un quinto delle quali (tra quelle dell'intero Paese) ha effettuato investimenti all'estero negli ultimi anni. Il passaggio generazionale di cui si è detto all'inizio è inevitabile per motivi anagrafici, ma è anche raccomandabile per migliorare le performance. L'analisi degli ultimi dieci anni condotta a livello nazionale su alcuni indicatori (non disponibile a

Performance
I leader con meno di 40 anni migliorano ricavi e redditività rispetto agli ultra sessantenni

livello regionale) dimostra che le leadership giovani conseguono migliori tassi di crescita dei ricavi e migliore redditività netta, rispetto alla media delle imprese, in misura "altamente significativa" per leadership inferiori ai 40 anni, sia di prima generazione che di generazioni successive. Limitatamente ai tassi di crescita dei ricavi, anche nella fascia fino a 50 anni si registrano performance un po' meno eclatanti ma comunque significative.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Numero Verde

800 913494

DIRETTO

328 4577648

Personalizza le tue Idee...

Sei pronto a lasciare il segno...

Bandane



Polo



Cappellini



Portachiavi



Shopper



Sacche



5.000 articoli promozionali pronti per essere personalizzati per la tua azienda

ISS Service S.r.l. - Via Giambi, 119 - Ravarino (MO)

www.shopperpersonalizzate.org

FOOD VALLEY

Cevico esce dai vigneti e si fa i suoi wine-bar Con «Tott i dè» la City brinda in romagnolo

Il gruppo espande i franchising anche a Londra e punta ad alzare la qualità dei vini

«Tott i dè» in Cina, Corea, Giappone e presto anche in una fetta di Londra. Non è un indovinello e nemmeno un'esclamazione alla Bar Sport, ma la strategia della Cooperativa vitivinicola Cevico che, da Lugo in provincia di Ravenna, punta a far scoprire i vini e i prodotti tipici romagnoli in Asia e nella «City». Lo slogan, diventato marchio di fabbrica, è infatti stato scelto come nome della catena di wine bar che porta il gusto dei nettari romagnoli fuori dai confini italiani. Un'operazione coraggiosa che da metà gennaio potrà contare su una città in più nel proprio elenco: in Chelverton Road a Londra aprirà il sesto «Tott i dè» che si aggiunge a quello di Xiamen in Cina, di Tokyo, Hiroshima e ai due di Seul.

Gusto, cultura e l'esigenza di un «racconto pop rock» incentrato sul vino costituiscono il filo rosso che unisce le parole del presidente di Cevico, la romagnola Ruenza Santandrea, già numero uno di Lega-

Narrazione
Dobbiamo tornare a scoprire il gusto del vino, la sua storia e gli abbinamenti con il cibo. Valori da raccontare in modo pop rock affinché siano alla portata di tutti senza diventare noiosi

coop Romagna. La necessità è quella di sottolineare uno «scatto culturale» che allontani il vino da errate parentele con superalcolici o droghe.

«Il vino — spiega Santandrea — è un prodotto della terra che fa parte della nostra storia, permea i nostri paesaggi, è nei dipinti, nella musica; forse l'Italia senza la vigna non sarebbe riconoscibile. Perché avere paura del vino che ci accompagna da millenni? Il bere moderato è un'abitudine in Romagna, chi ricorda i nostri genitori ubriachi per aver bevuto un bicchiere di vino a pranzo? Penso che dobbiamo tornare ad apprezzare questa bevanda con serenità scoprendone il gusto, la storia e gli abbinamenti con il cibo. Valori da raccontare in modo pop rock affinché siano alla portata di tutti senza diventare noiosi».

Cevico associa oltre 5.000 viticoltori romagnoli a conduzione diretta dei vigneti e con un fatturato consolidato 2014-2015 pari a 131,251 milioni (+3% sull'anno precedente) e un utile di 826.000 euro si pone tra i primi player del vino a



livello nazionale. Il tutto per un grande vigneto di 7.000 ettari con appezzamenti da Imola a Rimini, con 1,3 milioni di quintali di uva lavorata. L'export si ritaglia una fetta sempre più importante nel bilancio Cevico. Ha raggiunto quota 31 milioni di euro con un incremento del 50% nell'imbottigliato.

«Quando ci siamo approc-

ciati all'export per l'imbottigliato, Europa e Stati Uniti erano già mercati coperti quindi abbiamo puntato molto sull'Asia al punto che oggi i nostri primi mercati sono Giappone e Cina».

Il gruppo Cevico conta su due stabilimenti di confezionamento (Lugo e Forlì) a conduzione diretta, con un terzo a Reggio Emilia gestito dalla so-

Al timone
Ruenza Santandrea, presidente del gruppo Cevico ed ex presidente di Legacoop Romagna

cietà Medici Ermete & Figli. La capacità diretta di stoccaggio è di oltre 750.000 ettolitri, mentre le associate «Le Romagnole» e «Cantina dei Colli Romagnole» operano su 18 cantine di vinificazione ubicate in tutto l'asse romagnolo. Ben 24 i marchi gestiti, di cui uno dedicato alle produzioni biologiche, con un imbottigliamento annuo che supera i 630 mila ettolitri di vino. Tra questi Vigneti Galassi e Cantine Ronco, quelle che con lo slogan pubblicitario hanno dato il nome proprio al franchising dei wine bar.

Il primo della serie è nato a Hiroshima, gli altri sono locali a cui il colosso romagnolo fornisce tutti gli strumenti per essere in linea con il brand, persino un cuoco che insegna le ricette emiliano-romagnole a chi dovrà poi dirigere la cucina.

«Imbottigliamo — aggiunge Santandrea — circa 100 milioni di pezzi all'anno suddivisi in più tipologie di vino. La nostra strategia futura è quella di spingerci sempre più verso i vini di qualità: più che un obiettivo è una pretesa. Parlo di Sangiovese, Albana e Pignoletto per le colline mentre in pianura soprattutto di Trebbiano. Mi preme ricordare che il vino cooperativo è il 58% della produzione di vino italiano prodotto e lavorato da chi ha veramente le mani nella terra». L'altra pretesa è quello di far tornare la bottiglia di vino sulle tavole degli italiani. Tutti i giorni.

Alessandro Mazza

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Lavora con noi

IL GRUPPO SPAL è sempre alla RICERCA di persone di talento anche per:





www.spal-group.com
www.spalautomotive.com/eng/group.aspx

Via per Carpi, 26/B - 42015 Correggio (RE) - Italy - Tel. +39.0522.731311 - Fax +39.0522.693611

web: www.spalautomotive.com - e-mail: g.frignani@spal.it

FOOD VALLEY

Si chiama «Hombre» e vola all'estero il Parmigiano bio firmato **Panini** junior

Il figlio di Umberto, il re delle figurine, da due anni guida l'azienda alle porte di Modena

Un latte prodotto secondo i dettami dell'agricoltura biologica che ogni 24 ore arricchisce 12 forme, dirette ai mercati di mezzo mondo. Sorride, Matteo Panini, se gli si chiede il prezzo di vendita al dettaglio: «Può raggiungere persino punte di 75 euro al chilo sulla piazza di Londra». Due terzi della produzione sono destinati all'estero, dalla Francia alla Germania, dagli Stati Uniti alla Nuova Zelanda. Addirittura sfiora il Polo Nord nell'intento di rifocillare i componenti delle spedizioni polari.

«Dicono che il Parmigiano Reggiano è in crisi: non è così. Il prodotto offre mille sbocchi però bisogna saperlo commercializzare. Oggi è tutto più facile grazie a internet». Da due anni Panini conduce l'azienda agricola Hombre a pochi passi dal centro di Modena, località Corletto, ma ci lavora da quando ne aveva 26. Questa fattoria-oasi di 330 ettari porta il soprannome dato al padre-fondatore Umberto, l'intramontabile patron delle «figurine», ai tempi in cui faceva l'operaio per una compagnia petrolifera in Venezuela. Un business annuale di 4 milioni di euro centrato sulla filiera a ciclo chiuso con una mandria di 500 bovine, di cui 200 in lattazione, e annessi caseificio, magazzino di stagionatura, mulino per la miscelazione dei cereali e spaccio; più le abitazioni dei 15 dipendenti perché, come precisa l'imprenditore 45enne con laurea in economia, «l'azienda è un album di figurine con uomini e donne di tutte le nazionalità».

Ma andiamo per gradi. A cosa deve la sua unicità, il parmigiano Biohombre? La qualità del bestiame: «I piani genetici condotti nel tempo per migliorare le caratteristiche lattifere e morfologiche degli animali, a partire da una attenta selezione dei tori, sono stati improntati ad ottenere un latte dalle eccellenti qualità organolettiche e dal-



Produttore Matteo Panini, 45 anni, ha chiamato la sua azienda come il soprannome del papà quando lavorava in Venezuela

l'alto contenuto proteico». La scelta delle razze: «Oltre alle frisone italiane, che costituiscono il 70% dell'allevamento, abbiamo aggiunto di recente anche le Pezzate Rosse». La cura e il benessere dell'animale: «I vitellini sono allevati in micro stalle (massimo 6-7 capi ciascuna) e lì rimangono per 45-60 giorni, dopodiché passano all'aperto in stabulazione libera. L'area pascolo estiva di 30 ettari è suddivisa in tre: per i vitellini, le manzette e le vacche in asciutta. Ci sono, poi, cuccette singole per le vacche in produzione e sistemi di termoregolazione dell'aria. Si utilizzano esclusivamente prodotti veterinari omeopatici».

Il tipo di alimentazione: «La razione giornaliera consiste in un piatto unico com-

posto dalle colture bio di produzione propria, tra cui erba medica, sorgo, avena, orzo. Solo il mais viene acquistato all'esterno». Sia la lavorazione, sia la stagionatura — «che si aggira sui 20-22 mesi ossia il lasso di tempo necessario per preservare al meglio gli aromi e le rotondità di gusto morbide e burrose» — seguono alla lettera il disciplinare del Consorzio.

«Il Parmigiano — dice l'imprenditore — nasce dalla terra, dall'uomo, dagli animali e dal tempo. Peccato che tutti e quattro parlino linguaggi diversi». Poi scherza: «Adesso fare agricoltura biologica è la normalità, ma nei primi anni 90 eravamo in pochi a crederci». La «fortuna», così amava definirla il padre Umberto, «sta nell'aver

caratterizzato fin da subito il prodotto, puntando sull'estero e cercando sempre di accorciare le distanze tra il cliente e la realtà produttiva; mettendo la lavorazione on line e rendendola così autentica, vera. In questo modo non abbiamo mai smesso di vendere il valore di una storia, appunto quella del nostro formaggio».

Un successo «favorito persino dalla scelta della location, cioè vicino alla città, tant'è che la vendita diretta copre attualmente la metà della quota destinata al mercato interno (il 30% del totale). Quindi, quasi due terzi del fatturato complessivo varca il confine. «Abbiamo clienti di Hong Kong che acquistano esclusivamente da noi». E pensando alla «gavetta» fatta per conquistare una credibilità all'estero, ribatte: «Che fatica all'inizio quando eravamo solo una piccola azienda contro i colossi del Parmigiano... ».

B. B.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Fondi europei

Sviluppo rurale



Emilia-Romagna tra le più virtuose: ha speso tutte le risorse a disposizione

L'Emilia-Romagna non ha risparmiato nemmeno un euro, ma per una volta questa è una buona notizia. La nostra è la regione che più di tutte ha approfittato dei finanziamenti, pari a 8,8 miliardi, stanziati dal Fondo europeo agricolo per lo sviluppo rurale, il Feasr, sul periodo 2007-2013. Ad annunciarlo è il Ministero delle politiche agricole alimentari e forestali che a fine anno ha segnalato l'utilizzo del 98,3% delle risorse messe a disposizione per il settore dallo stato e dall'Europa, per un totale di 17,4 miliardi di euro. Di questi, «solo» l'1,15%, pari a 104 milioni di fondi Feasr, è andato sprecato. Oltre all'Emilia-Romagna, che ha consumato il 100% degli euro assegnati, seguono tra le più virtuose anche Lazio, Lombardia, Molise, Toscana, Umbria, Veneto e Puglia. Si tratta di un dato positivo che fino a due mesi fa nessuno si aspettava, visto che il 31 ottobre la quota di finanziamenti ancora da utilizzare ammontava a quasi un miliardo. «I fondi dello sviluppo rurale sono essenziali per sostenere gli investimenti, aumentare la competitività strutturale della nostra agricoltura e anche per portare avanti politiche di ricambio generazionale. Dobbiamo però portare a zero gli sprechi di risorse nel periodo 2014-2020, senza aspettare l'ultimo momento. Per questo serve anche maggiore semplificazione e flessibilità degli strumenti che l'Europa ci mette a disposizione» ha dichiarato Martina.

Francesca Candioli

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'agenda

● 11 gennaio
All'Università di Ferrara si parla della legge di stabilità 2016 insieme alla Fondazione e all'Ordine dei dottori commercialisti. Dalle 9 alle 13 nell'aula magna del Dipartimento di giurisprudenza, corso Ercole I D'Este 37.

● 13-14 gennaio
A Bologna Fiere al via la 12° edizione di Marca, l'unica mostra convegno italiana dedicata al mondo della marca commerciale e riservata agli addetti ai lavori della grande distribuzione organizzata.

● 13 gennaio
A Ferrara, dalle 14.30, un incontro per illustrare alle imprese finanziamenti e servizi per essere protagonisti sui mercati stranieri in via Largo Castello 10.

● 14 gennaio
A Bologna alle ore 16.45 alla Sala incontri di Nomisma (Palazzo Davia Bargellini, Strada maggiore 44) l'incontro «Innovazione: tassonomia e fattori di innesco» con Jacopo Malacarne, Tiziana Primori, Fabio Rangoni.

● 14-17 gennaio
A Graz, in Austria, va in scena Energy Days. Incontri d'affari gratuiti per sostenere i partenariati e le collaborazioni internazionali fra imprese dei settori delle energie alternative. Info: 051/6377037.

Stagione per stagione

di **Barbara Bertuzzi**

Non solo ribollita: il **cavolo nero** esce dalla Toscana e dalla cucina arriva a decorare il giardino di casa

Gustoso e saporito, fino a poco tempo fa era considerato un prodotto esclusivamente toscano destinato a finire quale ingrediente prediletto e imprescindibile nella tipica ribollita. Ora, invece, che la sua fama si è sparsa pure altrove e pare abbia varcato con successo anche l'Appennino, il cavolo nero sta conquistando nuovi mercati grazie a una ristorazione sempre più attenta e al proliferare di tante buone ricette (prezzi sui 1,7-1,9 euro al chilo nella Gdo-grande distribuzione). «Se arriva sui banconi del supermercato — la fa breve Vanni Tisselli responsabile del settore orticolo del CRPV Cesena — significa che le superfici coltivate in Emilia-Romagna sono in aumento». Conferma la crescente richiesta anche Lauro Guidi, presidente di Agribologna. «Pur essendo un prodotto marginale, c'è un forte interesse da parte dell'industria locale

del surgelato. Il prezzo? Tutto sommato soddista il produttore nonostante gli alti costi di manodopera». La raccolta, infatti, è ancora manuale e richiede tempo. «Le foglie vanno staccate una ad una come quelle del tabacco — continua Tisselli — quindi sono necessari più passaggi».

«Se ne raccolgono solo venticinque chili all'ora» tira le somme Riccardo Astolfi da Coriano (Rimini), che da un anno circa lo coltiva in pieno campo su un'estensione di un ettaro. Effettua quattro o cinque tagli da ottobre a febbraio-marzo — supergiù ogni trenta giorni — e «il prezzo — dice — ripaga ampiamente degli sforzi: all'ingrosso si spunta in media 1,3 euro al chilo». Il prossimo anno? «Quasi quasi raddoppio la produzione».

«È una coltura estremamente facile», assicura. «Questa brassica si adatta a qualsiasi



La pianta

Il cavolo nero (Brassica oleracea L. varietà palmifolia) è una varietà di cavoli. È privo della gemma centrale, ed è caratterizzato da foglie di colore verde scuro lanceolate e divise, dalla superficie bollosa. Le foglie private dello stelo si usano in cucina

tipo di terreno e non esige cure particolari, se non qualche trattamento a base di rame contro le batteriosi». Predilige il freddo e per gustare le foglie migliori e quelle più croccanti, dicono sia meglio attendere addirittura le prime gelate.

Curiosità: il cavolo nero si presta benissimo alla coltivazione nel giardino di casa o sul balcone. Si trapianta in luglio o agosto poi basta essere generosi nella concimazione e dosare bene l'acqua: che sia abbondante nei mesi caldi ma non esagerata in autunno, per evitare ristagni di umidità. Passati all'incirca sessanta giorni, si procede alla raccolta delle prime foglie. E, come avviene per il basilico, si sfoglia di volta in volta secondo necessità. Costo 12 centesimi a pianta per circa 800 grammi di prodotto garantito, garattonivai.it.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IDEA & DESIGN

www.pilastrini.com

Pilastrini
infissi dal 1959

**PORTE INTERNE
PORTE BLINDATE
FINESTRE IN LEGNO
PVC E ALLUMINIO**

SHOW ROOM DI 400 mq

FINANZIAMENTI TASSO 0
APERTO ANCHE SABATO MATTINA

**STABILIMENTO E SHOW ROOM: FERRARA - VIA RENATO HIRSCH, 6
TEL. 0532.742 530 / FAX 0532.741 036**



OPINIONI & COMMENTI

L'analisi

Finanza,
tre emiliane
«di fiducia»

SEGUE DALLA PRIMA

L'anno è iniziato con la quotazione di Maranello a Piazza Affari, all'indomani dello scorporo dalla casa madre Fca. Partenza solo all'apparenza lenta, in realtà positiva e controvento, che ha confermato l'andamento a New York prima dello scorporo: Ferrari capitalizza 8,4 miliardi di euro, un terzo in più del valore imputato all'interno di Fca.

Monitorare i trenta titoli emiliano-romagnoli quotati nei diversi segmenti del mercato azionario è cosa da analisti e promotori finanziari onesti. Ma poiché il mercato respira fiducia (non sempre ben riposta) una bella boccata di ossigeno è arrivata, in dicembre, da un report di Goldman Sachs sulle prospettive 2016 per i mercati azionari europei, al quale ha prestato qualche attenzione solo la stampa specializzata. I report delle banche d'affari vanno presi con le molle, non solo perché essi stessi mettono in guardia dai potenziali conflitti di interesse nelle valutazioni: nel mondo globalizzato le variabili sono molte, e spesso imprevedibili. Ma quel report contiene un riconoscimento speciale per l'Emilia-Romagna. Dopo molte disquisizioni sui rapporti tra prezzi di Borsa e utili distribuiti in Europa e Stati Uniti, sulle tendenze delle materie prime e dei mercati emergenti, sugli indici obiettivo 2016 per le diverse borse e settori produttivi, Goldman Sachs individua 33 our key recommended stocks, le azioni chiave consigliate, di cui tre sono italiane. Nessuna è manifatturiera, ma tutte abitano qui: Bper, Hera e Unipol. La sorpresa non riguarda i singoli titoli: gli esperti sanno che Hera è da tempo nella Conviction Buy List, i titoli da comprare secondo Goldman Sachs; e conoscono il giudizio positivo sulla Popolare dell'Emilia-Romagna, dopo il via libera alla trasformazione in Spa e le possibili acquisizioni. La bella sorpresa sta nel fatto che una banca d'affari mondiale in cerca di perle in Europa, ne trova solo tre in Italia, anzi ne trova ben tre in Emilia-Romagna.

Angelo Ciancarella

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il controcanto di Andrea Rinaldi

CLASSIFICHE DELLE CITTÀ BASTA CON LE GUERRE



Le lettere

vanno inviate a:

Corriere di Bologna

Via Baruzzi 1/2,

40138 Bologna

e-mail: lettere@

corrieredibologna.it

Fax: 051.3951289

oppure a:

andrea.rinaldi@rcs.it

mdeggiesp@gmail.com



Lo diciamo adesso che abbiamo varcato le soglie del nuovo anno, lo diciamo come un augurio e senza polemica: speriamo che il 2016 non ci costringa di nuovo alla battaglia delle classifiche tra città. È un lavoro encomiabile e molto certosino quello che sta dietro alle graduatorie di molti giornali ed è giusto che venga riproposto, ma forse è il caso aggiustare un po' il tiro. Non sempre gli strumenti usati per misurare la qualità della vita si rivelano insidabili al trascorrere del tempo e ai mutamenti della società. Se ne stanno accorgendo anche

alcuni amministratori, che stanno pensando di guardare all'Indice di benessere economico sostenibile proprio perché la somma di fattori semplici come spesa e Pil non sono sufficienti.

E sono proprio questi strumenti di misura a essere motivo di discordia tra i giornali, ma anche tra gli stessi sindaci, che si vedono costretti a rispondere punto per punto alle mancanze che vengono loro imputate. Così si scopre che Bologna per il Sole 24 Ore nel 2015 era 110esima in graduatoria per ordine pubblico e tutte le volte bisogna ribadire che il dato è

Piazza Affari

di **Angelo Drusiani**

Turbolenze in Borsa Non seguire la fretta

ALBERTINI SYZ BANCA PRIVATA



Il Dragone ha colpito ancora. Mercati finanziari in balia della crescita sempre più morbida di Pechino. Con l'aggiunta della crisi in Medio Oriente. Rotture diplomatiche, ma, forse, desiderio di spostare l'interesse dell'opinione pubblica mondiale dalla guerra al cosiddetto Stato Islamico alle battaglie di carattere diplomatico. Sta di fatto che gli algoritmi, cui l'attività di compravendita degli strumenti finanziari si affida sempre più, hanno sentenziato: vendere, vendere, vendere. Il Capodanno borsistico internazionale non poteva essere peggiore. Cadute degli indici ovunque. Naturalmente anche in Italia. Naturalmente anche per le società emiliano romagnole quotate. Da Hera a Iren, da Marr a Valsoia, da Credito Emiliano a Banca Popolare dell'Emilia Romagna, a Ima, a Unipol-Sai. Con perdite che in una sola seduta hanno toccato anche livelli di poco inferiori al 4%. Non erano quotazioni eccessive quelle di chiusura 2015. Non sono quotazioni in linea con i fondamentali delle aziende quelle d'inizio 2016. In mezzo, una fortissima attività di carattere speculativo, pronta a cogliere anche il più piccolo

dei segnali, pur di mettere nel carniere guadagni spesso rilevanti. E, al tempo stesso, alimentando dubbi e perplessità tra gli investitori. Alle prese, dopo simili sedute di Borsa, con le convinzioni che, fino a poco tempo prima li aveva indotti ad immettere in portafoglio anche quote delle società citate. E che, ora, sballottati da ipotetiche perdite in conto capitale, si domandano se le strategie che hanno abbracciato sia davvero quella giusta. Votarsi al pessimismo non è opportuno, ma soprattutto potrebbe essere un cattivo consigliere. Perché vendere per uscire da una situazione difficile potrebbe rappresentare la vera strategia errata. A fronte di cadute dei valori di scambio tanto importanti due sono le strade. Chi ha titoli in portafoglio, li mantenga. Chi ne è sprovvisto li acquisti. La prospettiva per il mercato borsistico italiano resta favorevole, al di là degli incidenti di percorso. E il ragionamento vale, in forma ancor più accentuata, per le società emiliano-romagnole. Perché i valori fondamentali che le caratterizzano sono assolutamente di primo livello.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Fatti e scenari

La superbike elettrica a Piazza Affari
Energica rinvia ancora l'Ipo
Altri dieci giorni per sottoscrivere

Nuovo intoppo per l'Ipo di Energica Motor, la società modenese del gruppo meccanico Crp che produce super bike elettriche ad alte prestazioni e che aveva avviato il percorso verso la quotazione in Borsa con l'obiettivo di debuttare entro dicembre. La chiusura del collocamento delle azioni destinate al listino, inizialmente fissata per il 7 dicembre scorso, è slittata una prima volta al 24 e ora è stata ulteriormente prorogata al 21 gennaio. Altri dieci giorni ancora, quindi, per sottoscrivere i titoli. Il secondo rinvio è stato motivato con la necessità di aggiornare il prospetto informativo con il nuovo piano industriale, secondo cui la controllante Crp si impegna direttamente nella Energica Motor a sostegno dello sviluppo. I dettagli non sono stati resi noti, ma i potenziali sottoscrittori possono visionarli contattando direttamente l'azienda. Ambienti di Borsa continuano ad essere fiduciosi sul successo dell'Ipo, ma certo gli ultimi andamenti dei mercati finanziari non aiutano.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Ingegnere Livia Cevoloni, 37 anni, ad di Energica

Indagine Federconsumatori
Stesso gestore, ma a Parma
l'acqua costa meno che a Reggio

L'acqua di Parma? Un po' meno cara di Reggio ma più «salata» di Piacenza. Dove sta il paradosso, si dirà? Nel fatto che per tutte e tre i capoluoghi il gestore del servizio idrico è sempre Iren. A rilevarlo è stata la 14esima indagine nazionale di Federconsumatori che colloca la città ducale al 21esimo posto a livello nazionale. In particolare, se la spesa media annua italiana (calcolata su un'utenza di 3 persone con un consumo annuo di 150 metri cubi all'anno) è di 260 euro, a Parma la spesa si attesta a 335 euro. Reggio Emilia e Piacenza si collocano rispettivamente a 350 e 272 euro, mentre Modena e Bologna spendono 276 e 255 euro. Da notare che a Parma l'amministrazione comunale si sta già attrezzando, in previsione della scadenza della concessione del servizio fissata al 2025, per realizzare una società 100% pubblica di gestione. Lo stesso progetto, tentato a Reggio Emilia, è stato di recente accantonato. I paradossi dell'acqua.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'intervento

Cooperazione, un sistema vincente
Ma per garantire sviluppo serve rinnovamento

SEGUE DALLA PRIMA

Anche per questo l'Alleanza delle Cooperative Italiane, di cui Concooperative ha recentemente assunto la presidenza regionale dopo aver passato alla Cna il coordinamento del Tavolo dell'Imprenditoria, va in questa direzione: rafforzare il sistema cooperativo costruendo una grande associazione pluralista e democratica. Un'associazione che potrà raggiungere risultati sempre più importanti anche grazie al costante impegno profuso in questi anni dai cooperatori che con grande dedizione mantengono alto il valore più autentico del Movimento. La cooperazione conferma la sua grande attualità, proponendosi come modello in grado di offrire ai giovani lo strumento ideale per valorizzare il proprio percorso formativo e realizzare le proprie aspirazioni attraverso un sistema coinvolgente e partecipato che consente loro di proporsi sul mercato non come persone

in cerca di occupazione ma come imprenditori con professionalità specifiche. E contemporaneamente si porrà sempre più come forma imprenditoriale moderna e partecipata capace di suscitare l'interesse anche di altri mondi. Non a caso ultimamente anche le imprese di capitale più innovative adottano metodi di gestione cooperativi per essere più competitive e far partecipare tutti gli attori al risultato finale: è la sharing economy, che si sta diffondendo velocemente e prevede la condivisione di oggetti, servizi e risorse da parte di più soggetti. A tale proposito, Concooperative Emilia-Romagna ha avviato la costituzione di cooperative di utenza, di mutue, di cooperative di comunità, che possono rappresentare un modello virtuoso di rapporto tra pubblico e privato sociale in grado di garantire una buona qualità della vita e servizi sociali ad ampi strati della popolazione.

Francesco Milza

Presidente Concooperative
Emilia-Romagna

© RIPRODUZIONE RISERVATA

CORRIERE IMPRESE

A cura della redazione
del Corriere di Bologna

Direttore responsabile:
Enrico Franco

Caporedattore centrale:
Simone Sabatini

RCS Edizioni Locali s.r.l.
Presidente:
Alessandro Bompieri
Amministratore Delegato:
Massimo Monzio Compagnoni

Sede legale:
Via Angelo Rizzoli, 8
20132 Milano

Testata in corso di registrazione
presso il Tribunale
Responsabile del trattamento
dei dati (D.Lgs. 196/2003):
Enrico Franco

© Copyright RCS Edizioni Locali s.r.l.
Tutti i diritti sono riservati. Nessuna
parte di questo quotidiano può essere

riprodotta con mezzi grafici, meccanici,
elettronici o digitali. Ogni violazione
sarà perseguita a norma di legge.

Stampa:
RCS Produzioni Milano S.p.A.
Via R. Luxemburg - 20060 Pessano
con Bornago - Tel. 02.6282.8238

Diffusione: m-dis Spa
Via Cazzaniga, 19 - 20132 Milano
Tel. 02.25821

Pubblicità: Rcs MediaGroup S.p.A.
Dir. Communication Solutions
Via Rizzoli, 8 - 20132 Milano
Tel. 02.2584.1
www.rcscommunicationsolutions.it

Pubblicità locale: Speed Società
Pubblicità Editoriale e Digitale S.p.A.
Via E. Mattei, 106 - 40138 Bologna
Tel. 051.6033848

Poste Italiane S.p.A. - Sped. in
Abbonamento Postale - D.L.
353/2003 conv. L. 46/2004, Art.1,
c.1, DCB Milano

Supplemento gratuito al numero
odierno del
CORRIERE DELLA SERA
Direttore responsabile
Luciano Fontana

SPECIALE



F.II B.SYSTEMS S.r.l.

*Edilizia Specializzata
da oltre 40 anni sul mercato*

**RINFORZI
STRUTTURALI
PLACCAGGI
METALLICI
FASCIATURE
CON MATERIALI
COMPOSITI**

**Trattamento di riguardo per
le zone colpite dal sisma.**

**A disposizione con tecnici per
sopralluoghi e consulenze gratuite.**



**F.II B.SYSTEMS S.r.l. - Via Prampolini, 58
Cadelbosco Sopra - Reggio Emilia
Tel. 0522 919646 (r.a) - Fax 0522 919692
www.bsistemas.it - info@bsistemas.it**

ANTISISMICA

